Die handelspolitischen Hemmungen der Solinger Industrie.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

genehmigt

von der philosophischen Fakultät

der

Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität

zu Bonn.

Von

Otto Beyer

aus Solingen.

Gummersbach.

Buchdruckerei Friedrich Luyken G. m. b. H.

1929

Die handelspolitischen Hemmungen der Solinger Industrie.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

genehmigt

von der philosophischen Fakultät

der

Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität

zu Bonn.

Von

Otto Beyer

aus Solingen.

Gummersbach.

Buchdruckerei Friedrich Luyken G. m. b. H.

1929

Berichterstatter:
Professor Dr. von Beckerath.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Literaturverzeichnis.

Braunschweig: Die Solinger Stahlwarenindustrie, Diss. Halle 1911.

Brentano: Handelspolitik und Londoner Abkommen, 1924.

Dold: Die Fabrikation von chirurg. Instrumenten in Tüttlingen. Diss. Tübingen 1920.

Eßlen: Valutazölle der Gegenwart, 1923.

Hantos: Die Handelspolitik in Mitteleuropa, 1922.

Harms: Die Zukunft der deutschen Handelspolitik, Jena 1925.

Harms: Gegenwartsfragen der deutschen Handelspolitik, Jena 1925.

Hartkopf: Die Solinger Scherenindustrie, Ztschr. f. handelswissenschaftliche Forschung, 1921.

Hirsch: Der Handel im Grundriß der Sozialwissenschaften. Tübingen 1925.

Kelleter: Geschichte der Familie Henkels in Verbindung mit einer Geschichte der Solinger Industrie, 1922.

Kretzen: Die Krise in der Solinger Stahlwarenindustrie und ihre Lage auf dem Weltmarkt, Solingen 1926.

Köttgen: Das wirtschaftliche Amerika, 1925.

Levy: Der Weltmarkt von 1913 und heute, Leipzig 1926.

Müller: Die Organisation in der Produktion in der Solinger Industrie. Diss. Köln 1923.

Pesl: Das Dumping-Preisunterbieten im Welthandel.

Röbke: Die internationale Handelspolitik nach dem Kriege. Jena 1923.

Rupprecht: Die Solinger Stahlwarenindustrie. Diss. Jena 1922.

Schriften des Vereins für Sozialpolitik: Neue Grundlagen der Handelspolitik.

Sieveking: Entwicklung, Wesen und Bedeutung des Handels; Grundriß der Sozialökonomik. Tübingen 1925.

Spies: Französischer Zollschutz vor und nach dem Kriege, Würzburg 1924. Diss.

Sering: Die Wirtschaftskrise, Berlin 1926.

Solingen und sein Industriegebiet, herausgegeben von Schmidthäusler, 1921.

Tegtmeyer: Der Uebergang von der Hausindustrie zum Fabrikbetrieb.. Diss. Köln 1926.

Ziegler: Wesen und Wert kleinindustrieller Arbeit. Eine Betrachtung der bergischen Kleineisenindustrie. Berlin 1900.

Zimmermann: Deutschlands Lage nach dem Versailler Vertrag, 1919. Berlin.

Feist: Die Rohstoffversorgung der Solinger Industrie. Diss. Köln 1924.

Großmann: Die Solinger Industrie im 20. Jahrhundert. Würzburg 1922.

Heidtland: Der Handel mit Solinger Industrieerzeugnissen. Köln 1922. Diss.

Schmoller: Grundriß der Volkswirtschaftslehre, Berlin 1919.

Handelsarchiv des Deutschen Reiches.

Handelsstatistik des Deutschen Reiches.

Statistical Abstrakt of the United Staates.

Statistical Abstrakt for the United Kingdom.

Zeitschriften:

Deutsche Industrie- und Handelszeitung.

Handelsblatt der Solinger Zeitung.

Industrie- und Handelsblatt der Bergischen Zeitung.

Westdeutsche Wirtschaft.

Nachrichtenblatt der Industrie- und Handelskammer Solingen.

Messer und Feile, Zeitschrift für die gesamte Stahlwarenindustrie.

Klinge und Schere, Düsseldorf.

Technik und Industrie (Zeitschrift des Vereins für Technik und Industrie Solingen).

Wirtschaft und Statistik.

Der Wirtschaftsdienst.

Deutscher Außenhandel.

Magazin der Wirtschaft.

Cheffield, Chambre of Commerce Journal.

Persönliche Erkundigungen bei der einschlägigen Industrie und ihren Auslandsreisenden.

Auskünfte von den Handelskammern Solingen, Remscheid, von der engl. Handelskammer Köln und von dem amerikanischen, englischen und französischen Generalkonsulat in Köln.

Inhaltsverzeichnis.

Erster Abschnitt: Seite:

Ueberblick über die Solinger Industrie.

I. Die Lage der Solinger Industrie vor dem Kriege und ihre Stellung auf dem Weltmarkt 7
II. Die Absatzorganisation der Solinger Industrie 12
III. Die Solinger Industrie während des Krieges 14

Zweiter Abschnitt:

Die Lage der Solinger Industrie unter den veränderten Absatzverhältnissen auf dem Weltmarkt.

I. Die Veränderungen in der Weltschneidwarenproduktion . . . 15
II. Die Ausfuhrentwicklung der Solinger Industrie unter dem Einfluß von Zollerhöhungen 19
1. Die Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten von Nordamerika 19
2. Die Ausfuhr nach England und seinen Kolonien 25
3. Die Ausfuhr nach Spanien 38
4. Die Ausfuhr nach der Schweiz 44
5. Die Ausfuhr nach Griechenland 46
6. Die Ausfuhr nach Polen 49
7. Die Ausfuhr nach Japan 50
III. Die Ausfuhr von Schneidwaren nach Ländern, deren Schutzzollpolitik durch die Valutamisere begünstigt wird 52
1. Die Ausfuhr nach Frankreich 52
2. Die Ausfuhr nach Belgien 59
3. Die Ausfuhr nach Italien 64
4. Die Ausfuhr nach den Donau- und Balkanstaaten 68
IV. Die Ausfuhr nach den übrigen Staaten 80
1. Die Ausfuhr nach Rußland, Skandinavien und Holland . . 80
2. Die Schneidwarenausfuhr nach Ostasien 82
3. Die Ausfuhr nach Südamerika 83
V. Die Ausfuhrentwicklung der Solinger Industrie unter den Folgen des verstärkten Wettbewerbs auf dem Weltmarkt und ihre Stellung in der Weltstahlwarenversorgung 84
VI. Zusammenfassende Darstellung der außenpolitischen Absatzhemmungen 88

Dritter Abschnitt:

Absatzschwierigkeiten, die in inneren Ursachen begründet sind.

I. Der Kapitalmangel 90
II. Die Belastung der Produktionskosten 91
III. Die Produktionsmethoden und ihre Nachteile 93

Vierter Abschnitt: Seite:

Scheinbare Widersprüche.
I. Trotz Absatzhemmungen erhöhter Export 96
II. Die Ausfuhrstatistik für Messerschmiedewaren 98
III. Die Frage der Ueberproduktion 99

Fünfter Abschnitt:

Wie lassen sich die Absatzhemmungen überwinden?
I. Durch Rationalisierung der Betriebe 100
1. Wesen und Zweck der Rationalisierung 100
2. Die Rationalisierungsmaßnahmen innerhalb der Solinger Schneidwarenindustrie 101
3. Widerstände 106
II. Durch Absatz- und Einkaufsorganisation 108
III. Durch Wirtschafts- und handelspolitische Maßnahmen 110
Schlußwort. 112

Erster Abschnitt.

Ueberblick über die Solinger Industrie.

I. Die Lage der Solinger Industrie vor dem Kriege und ihre Stellung auf dem Weltmarkt.

Die Solinger Stahlwarenindustrie ist ein Teil der Bergischen Kleineisenindustrie und hat im oberen Kreis Solingen, welcher die Städte Solingen, Ohligs, Wald, Gräfrath und Höhscheid umfaßt, schon seit Jahrhunderten ihren Sitz. Innerhalb der deutschen Schneidwarenindustrie nimmt sie die erste und auch bedeutendste Stelle ein, denn ungefähr 90—95 % der gesamten deutschen Messerwarenproduktion entfallen auf den Solinger Industriebezirk.

Unter Schneidwaren sind sämtliche Arten von Schwertern, Klingen, Messern, Scheren und alle anderen feinen Stahlwaren zu verstehen, die auf irgend eine Weise zum Schneiden benutzt werden.

In ihrer Gesamtheit läßt sich die Solinger Stahlwarenindustrie in folgende drei größere Abteilungen gliedern:

1. Die Herstellung von blanken Waffen und losen Klingen,
2. die Herstellung von Messern, und zwar werden alle Arten, von der kleinsten bis zur größten und von der gröbsten bis zur künstlerisch vollendetsten Form erzeugt,
3. die Herstellung von Scheren. Auch diese werden in jeder Größe, Form und Ausführung angefertigt.

Seit dem Jahre 1895 stellt man auch chirurgische Instrumente her, doch ist dieser Produktionszweig nicht Allgemeingut der Solinger Industrie, sondern wird nur von einigen Spezialfabriken betrieben.

Mit der Erzeugung von Schwertern und losen Klingen hat die Solinger Industrie ihren Anfang genommen, später entwickelten sich nach und nach die übrigen Branchen der heutigen Schneidwarenindustrie, und zwar zuerst die Messer- und dann die Scherenfabrikation. Wirtschaftlich betrachtet, steht die Produktion von Messern an erster und die von Scheren an zweiter Stelle. Die Herstellung von Schwertern und Klingen hat den geringsten Umfang, da die Waffenfabrikation heute größtenteils staatlich betrieben wird.

Diese Industriegruppen, allgemein als „Solinger Industrie" bezeichnet, befinden sich in den letzten Vorkriegsjahren inmitten einer Periode glänzenden Aufschwungs. Zwar ist die Herstellung von Stahlwaren in Solingen schon im frühen Mittelalter bekannt, doch beginnt die eigentliche Aufwärtsentwicklung der Industrie erst im Anfang des 19. Jahrhunderts, als sie ganz allmählich auf den Weltmarkt dringt, den sie sich in den letzten Jahrzehnten des vorigen Jahrhunderts in schnellem Siegeslauf erobert hat. Die Hauptkonkurrentin, die englische Schneidwarenindustrie Sheffield, wurde bald überflügelt, obwohl diese vertrauend auf ihr Alter und ihre festen Handelsbeziehungen, von der Unerschütterlichkeit ihrer Stellung überzeugt war.

Mit Recht kann Solingen auf seine Industrie stolz sein, denn sie nimmt in der Stahlwarenversorgung der Welt dank dem unermüdlichen Fleiß und der zähen Arbeit ihrer Fabrikanten die erste Stelle ein. Es dürfte heute wohl kaum ein Fleckchen Erde geben, wohin nicht mit dem Vordringen der Zivilisation auch ein Artikel der Solinger Industrie gelangt ist. Die sehr gute Qualität und die außerordentlich reichhaltige Auswahl der Fabrikate machte es nicht allzu schwer, auf dem Weltmarkt festen Fuß zu fassen und die Konkurrenz immer mehr zu verdrängen. Um die Vormachtstellung der Solinger Industrie auf dem Weltmarkt zu illustrieren, seien die Ausfuhrzahlen der vier wichtigsten Schneidwaren-Exportländer angeführt.

Es führten aus:

Jahr	Solingen	England	Frankreich	U. S. A.
	in 1000 Mark			
1900	16 145	12 785	4 220	1 188
1901	18 650	13 036	3 807	1 936
1902	18 836	13 593	4 018	1 032
1903	19 689	13 702	3 947	1 294
1904	22 569	13 911	4 117	1 790
1905	26 703	13 342	4 600	1 749
1906	24 181	14 148	5 445	2 268
1907	28 383	15 401	6 261	2 598
1912	32 371	—	—	4 648
1913	38 325	16 723	—	4 568

Die deutsche Ausfuhr umfaßte im Jahre 1913 59 510 dz, während die gesamte englische Produktion 50 645 dz im Werte von Pfund 1 900 293,— betrug.

Selbst die britischen Kolonien und Dominions, die ursprünglich ausschließlich von ihrem Mutterlande mit Schneidwaren versorgt wurden, gewannen für Solingen als Markt von Jahr zu Jahr größere Bedeutung, trotzdem die englischen Messerwaren einen geringeren Zollsatz zu entrichten hatten, als die aus Solingen eingeführten. Gerade in diesen Ländern ermöglichte die Vielseitigkeit der Solinger Erzeugnisse eine ständige Erweiterung des Absatzes. Während die englische Schneidwarenindustrie in den einzelnen Artikeln im Höchstfalle nur einige Dutzend Muster vorlegen konnte, brachte Solingen alle nur denkbaren Formen von Messerwaren auf den Markt und war dadurch weit besser in der Lage, jedem Geschmack und jeder Anforderung zu genügen. Die Solinger Industrie stellt über 4000 verschiedene Arten Taschenmesser her, nach einer Schätzung maßgebender Kreise werden ca. 15 000 Muster von Schneidwaren im Solinger Bezirk geführt, eine Zahl, an welche die englische Industrie bei weitem nicht heranreicht. Außerdem paßte der Solinger Fabrikant seine Waren in viel weitgehenderem Maße in Form und Aufmachung den Wünschen des Konsumenten an, als dies der konservative Engländer tat, wodurch dieser selbst seine eigentliche Absatzdomäne der Solinger Industrie noch zugänglicher machte.

Als Beispiel für die gute Ausfuhrentwicklung der Solinger Industrie nach den britischen Kolonien diene Britisch Südafrika, auf desen Markt die englischen Messerschmiedewaren heute noch die größte Bedeutung haben.

Britisch-Südafrika importierte an Schneidwaren:

Jahr	aus England	aus Deutschland
	in Pfund Sterling	
1906	51 258	13 872
1908	40 999	13 275
1910	69 420	17 713
1911	82 943	25 911

Der Export aus England steigerte sich in diesen Jahren um 61,8 %, der aus Deutschland um 87,6 %.

Die Gesamtausfuhr Solinger Schneidwaren nach England und seinen Kolonien betrug im Jahre 1913 15 292 dz im Werte von M. 7 450 000,—. Das sind 25,7 % der Menge und 19,4 % des Wertes der gesamten deutschen Messerwarenausfuhr und 45 % vom Wert der gesamten englischen Ausfuhr.

Diese Zahlen müssen für die Konkurrenzfähigkeit der Solinger Industrie und für die Güte ihrer Erzeugnisse ein recht günstiges Urteil sprechen.

Ebenso wird der Inlandsmarkt, der zu normalen Zeiten (eine genaue Zahl kann wegen fehlender Produktionsstatistik in der Stahlwarenindustrie nicht angegeben werden) schätzungsweise 20—25 % der gesamten Produktion aufnimmt, vollständig von der Solinger Industrie beherrscht. Die Einfuhrmenge an Stahlwaren ist äußerst gering und besteht neben einigen Spezialartikeln (Gilette-Rasierapparate und Klingen), zum Teil aus Rückware.

Einfuhr	dz.	davon Rückware
1912		
1913		
1925		
1926		

In erster Linie ist die Solinger Industrie auf Export eingestellt und ihr Gedeihen mit diesem eng verknüpft. Infolgedessen hat sie im Laufe der Jahrhunderte auch schon mit sehr vielen Absatzschwierigkeiten zu kämpfen gehabt, doch ist es ihr immer wieder gelungen, alle ihr entgegengesetzten Schranken zu überwinden. In den letzten Vorkriegsjahren nahm die Exportmenge an Stahlwaren ständig zu. Sie betrug:

1908 . . . . . 35 250 dz
1909 . . . . . 35 189 „
1910 . . . . . 43 980 „
1911 . . . . . 47 333 „
1912 . . . . . 49 338 „ im Werte von Mk. 32 371 000,—
1913 . . . . . 59 511 „ „ „ „ Mk. 38 325 000,—

Die Ausfuhr im Jahre 1913 betrug nach Erdteilen:

Erdteil	Wert in 1000 Mk.	Menge in dz	Wertanteil in %	Mengenanteil in %
Europa	17 059	22 381	44,5	37,6
Nordamerika (U.S.A.)	8 509	10 524	22,2	17,7
Uebr. Amerika	6 827	10 523	17,8	17,7
Asien	4 474	12 193	10,6	20,5
Afrika	764	1 976	2,0	3,3
Austr. Bund	329	436	0,9	0,7
Verschiedene	363	1 478	2,0	2,5
	38 325	59 511	100,0	100,0

Nach den einzelnen Ländern wurden folgene Mengen ausgeführt:

I. Europa (ohne England)

Land	dz	im Werte von 1000 Mk.
Holland	1 924	904
Belgien	774	193
Bulgarien	232	140
Dänemark	832	581
Finnland	364	203
Frankreich	1 047	996
Griechenland	204	105
Italien	2 208	1 617
Norwegen	451	371
Portugal	458	377
Rumänien	397	315
Rußland	3 670	3 446
Schweden	435	231
Spanien	1 530	973
Oesterr.-Ung.	3 010	2 560
	18 301	13 808

II. Großbritannien und seine Kolonien.

Land	dz	im Werte von in 1000 Mk.
Großbritannien	4 080	3 000
Kanada	1 331	1 430
Neuseeland	30	14
Brit.-Indien	5 793	1 601
Malakka	967	402
Ceylon	148	54
zu übertragen:	12 349	6 501

Land	dz	im Werte von in 1000 Mk.
Uebertrag:	12 349	6 501
Brit.-Südafrika	729	294
Aegypten	341	179
Brit.-Westafrika	317	111
Brit.-Ostafrika	150	36
Australien	436	329
	14 322	7 450
=	25,7 %	19.4 %
	der Gesamtausfuhr.	

III. Amerika.

Land	dz	im Werte von in 1000 Mk.
U. S. A.	9 163	7 065
Philippinen	446	1 178
Argentinien	3 690	2 169
Brasilien	3 047	2 072
Mexiko	1 055	748
Chile	753	354
Kuba	358	284
Kolumbien	544	187
Uruguay	233	134
Peru	264	133
Venezuela	191	43
Ecuador	67	42
Guatemala	64	42
Salvador	48	32
Honduras	43	24
Bolivien	166	24
	20 132	14 076
=	33,8 %	36,7 %
	der Gesamtausfuhr.	

IV. Asien.

Land	dz	im Werte von in 1000 Mk.
Niederl. Indien	1 964	893
Türkei	1 026	462
China	1 588	356
Siam	234	121
Japan	57	41

Europa und der amerikanische Doppelkontinent waren also vor dem Kriege die Hauptabsatzgebiete für Solinger Messerschmiedewaren. An der Spitze sämtlicher Länder stehen die Vereinigten Staaten von Nordamerika. Sie importierten:

1911 . . . . . 7 642 dz = 16,1 % der Gesamtausfuhr
1912 . . . . . 8 209 dz = 16,9 % „ „
1913 . . . . . 9 163 dz = 15,5 % „ „

An der Gesamtstahlwareneinfuhr der Vereinigten Staaten nahm Deutschland nach der amerikanischen Statistik mit zirka 90 % teil. In die restlichen 10 % teilen sich England, Frankreich, Italien, Oesterreich-Ungarn, Schweden und die Schweiz.

II. Die Absatzorganisation der Solinger Industrie.

Neben der guten Qualität und den billigen Preisen der Solinger Stahlwaren hat die Organisation des Absatzes viel zur Exportsteigerung beigetragen.

Dem Ausfuhrgeschäft von Solinger Stahlwaren liegen als Fabrikateausfuhrgeschäft im Gegensatz zum Ausfuhrgeschäft mit Rohstoffen und Halbfertigfabrikaten besondere Aufgaben ob. Es gibt hier keine Saisongeschäfte, es fehlt jedweder Großhandelsmarkt, sondern der Handel mit Schneidwaren drängt nach einem regelmäßigen Absatz. Aus diesem Grunde ist auch für den Händler mit Schneidwaren die genaue Kenntnis der Ware selbst nicht erforderlich, vielmehr muß er über die Absatzmärkte, über ihre politische Lage, ihren Kulturbedarf und ihre Geschmacksrichtungen bestens orientiert sein. Mit Recht kann die Solinger Industrie von sich behaupten, daß fie diese Aufgabe zu lösen glänzend verstanden hat. Ein großes Heer von Reisenden steht ständig in engster Verbindung mit den Absatzmärkten und sorgt für die Berücksichtigung auch der kleinsten Wünsche der Konsumenten. In oft mühseliger Arbeit ziehen diese Reisenden mit ihren Riesenmusterkoffern in allen Teilen der Welt umher und vermitteln den hinter ihnen stehenden Fabrikanten durch schnelle und sichere Weisungen den Bedarf und die Geschmacksrichtung des Absatzlandes. Gerade in der Anpassung an den Geschmack des Konsumenten liegt eine Stärke der Solinger Industrie gegenüber ihrer englischen Konkurrentin. Der Engländer, welcher zuerst mit seiner Ware auf dem Markt erschienen war, konnte dem Fremden natürlich seinen Geschmack mit Leichtigkeit aufzwingen, der später kommende Solinger mußte schon den Wünschen der Konsumenten weitgehendst entgegenkommen, wenn er überhaupt Absatz finden wollte. Nicht zuletzt war es diese Anpassungsfähigkeit der Solinger Industrie, auf Grund dessen die englische Schneidwarenindustrie überflügelt worden ist.

In wessen Händen liegt nun das Ausfuhrgeschäft von Solinger Schneidwaren? Zum weitaus größten Teil in den Händen der Solinger Industrie selbst. Während bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts der Außenhandel mit Schneidwaren in erster Linie noch von englischen, holländischen und Hamburger Kaufleuten betrieben wurde, übernahmen nach dem Kriege von 1870-71 das Ausfuhrgeschäft immer mehr die Solinger Fabrikanten selbst. Bis zu dem gewaltigen Aufschwung nach dem deutsch-französischen Kriege bewegte sich die Ausfuhr von Solinger Schneidwaren noch in mäßigen Grenzen und es lohnte sich für die Produzenten selbst nicht, durch kostspielige Reisende den Absatz nach Uebersee selbst zu

betreiben. In dem Maße, wie jedoch die Ausfuhr steigt, sucht die Industrie den wachsenden Außenhandelsgewinn selbst einzustecken. Der Zwischenhandel wird ausgeschaltet. Der Fabrikant oder das Exportgeschäft tritt selbst mit dem letzten Verteiler der Waren in Verbindung, setzt seine Erzeugnisse direkt an diesen ab. Hierdurch entstehen der Industrie zwei bedeutende Vorteile; einerseits steigt der aus der Ware erzielte Gewinn, andererseits kommt die Ausschaltung des Zwischenhandels dem Konsumenten wieder zu Gute, denn die Ware kann zu billigerem Preise angeboten werden, wodurch wiederum eine Stärkung der Konkurrenzfähigkeit und eine Steigerung des Absatzes herbeigeführt wird. Auch auf diese Weise hat die Solinger Industrie ihrer englischen Konkurrentin manchen Absatzmarkt ernstlich streitig gemacht, denn die englische Schneidwarenindustrie bedient sich heute noch in recht erheblichem Maße der speziellen Exporteure.

Innerhalb der Solinger Industrie finden sich in der Hauptsache zwei Arten, nach welcher der Außenhandel betrieben wird: entweder übernimmt der Produzent den Absatz selbst, oder er wird von den sogenannten Exportgeschäften getätigt. Von diesen beiden ist das Exportgeschäft ohne Zweifel die ältere Erscheinung.

Die Solinger Industrie beruht zum größten Teil noch auf dem Verlagssystem, wie später noch näher erörtert werden wird. Der Verleger ist nun zugleich auch der Exporteur der fertigen Erzeugnisse, wenn er seine Ware nicht selbst wieder an einen größeren Verleger zum Absatz überläßt, da er selbst zu kapitalschwach ist und die nötige Marktkenntnis nicht besitzt. Dieser Typ der Exportgeschäfte ist uralt innerhalb der bergischen Kleineisenindustrie, findet sich überhaupt da, wo die Erzeuger selbst zu kapitalschwach sind, um den Außenhandel selbst zu betreiben. Die reinen Exportgeschäfte Solinger Stahlwaren nehmen die fertigen Erzeugnisse mehrerer, oft vieler, kleinen Betriebe auf und bilden somit gewissermaßen die selbständige Fortsetzung, das gemeinsame Ausfuhrkontor, dieser Betriebe.

Demgegenüber erledigen alle größeren Fabrikbetriebe innerhalb der Solinger Schneidwarenindustrie ihre Ausfuhr selbst. Ihre Kapitalkraft ist groß genug, Reisende dauernd in alle Weltteile zu schicken oder hier Filialen zu errichten.

Das Exportgeschäft, wie auch die Fabrik, bedienen sich in der Hauptsache folgender 5 Absatzprinzipien, um ihre Waren an den letzten Verteiler gelangen zu lassen:

1. **Der Vertrieb durch Reisende.** In der Vorkriegszeit war dieses Verfahren am meisten ausgedehnt. Solinger Stahlwaren fanden auf diese Weise in erster Linie den Weg zum Verbraucher. In kleineren Betrieben und Exportgeschäften reiste der Fabrikant selbst. Größere hielten für die einzelnen Erdteile oder für verschiedene Länderkomplexe fest angestellte Reisende. Diese Reisenden suchten Grossisten und Kommissionäre auf, doch wurde durch sie auch direkt an Verkaufsgeschäfte, für die Eisenwaren, Silberwaren, Haus- und Küchengerätschaften in Frage kommen, abgesetzt. Eine besondere Rolle für den Absatz von Solinger Stahlwaren spielen die sogenannten Stadtschmiedegeschäfte, welche zum größten Teil von Solinger Facharbeitern gegründet sind und neben dem Verkauf vornehmlich die Reparatur von Stahlwaren betreiben. Diese Stadtschmieden eignen sich für den Absatz auf Grund ihrer Fachkenntnisse außerordentlich gut. Sie können den Kunden fachmännisch bedienen und sind in der Lage, die Ware später nötigenfalls auszubessern.

Ein besonderes Reiseprinzip hat das weltbekannte Zwillingswerk in Solingen; es entsendet seine Reisenden nicht von der Fabrik, sondern von seiner Hauptgeschäftsstelle in Berlin aus, die schon zu Beginn des 19. Jahrhunderts gegründet wurde, als sich im Westen noch kein geeigneter Handelsplatz befand.

2. **Der Vertrieb durch Kommissionäre und Agenten.** Dieses Systemes bedienen sich Betriebe, deren Leiter mangels der nötigen Sprachkenntnisse oder des kaufmännischen Talentes selbst nicht reisen kann, oder denen die erforderlichen Geldmittel fehlen, einen Reisenden anzustellen. Doch veräußern auch auf diese Weise größere Betriebe ihre Erzeugnisse nach solchen Ländern, in die sich die Entsendung eines Reisenden nicht rentieren würde. Die Kommissionäre und Agenten bereisen in der Regel mehrere Länder oder Landstriche, wobei sie meist auch noch andere Artikel der Bergischen Kleineisenindustrie oder verwandter Zweige führen.

3. **Der Vertrieb durch Filialen.** Kapitalkräftige und leistungsfähige Fabriken errichten in den größeren Handelsstädten des europäischen und außereuropäischen Auslandes Filialen, um auf diese Weise ihre Erzeugnisse direkt dem Verbraucher anbieten zu können. So finden wir in England, in den Vereinigten Staaten, in Südamerika und in Indien eine ganze Reihe Solinger Niederlagen. Bestimmte Firmen haben hierdurch in einzelnen Ländern sehr festen Fuß gefaßt und beherrschen mit ihren Erzeugnissen vollständig den diesbezüglichen Markt.

4. **Der Vertrieb durch Hausierer.** Sowohl im Inland als auch im Ausland findet man häufig, daß der Konsument seine nötigen Stahlwaren durch den Hausierer bezieht, der die Ware auf eigene Rechnung und Gefahr veräußert, ohne im Auftrag eines Fabrikanten zu stehen. Diese Absatzweise trifft man namentlich in den größeren Städten Amerikas.

5. **Der Vertrieb durch Messen.** Ein sehr beliebtes Verfahren ist die Beschickung der sogenannten Mustermessen, von denen hauptsächlich Leipzig, Frankfurt a. M. und in jüngster Zeit auch Köln für die Solinger Industrie in Frage kommen. Vor dem Kriege und auch in den letzten Nachkriegsjahren während der Inflationskonjunktur waren selbst die kleinsten Fabrikanten und Exporthäuser durch einen eigenen Stand auf diesen Messen vertreten. Auf den Messen werden die Verkäufe an Hand vorliegender Kataloge und Muster abgeschlossen. Die großen Messen wirken außerordentlich fördernd auf den Export und waren besonders in den ersten Jahren nach dem Kriege ein ausgezeichnetes Mittel, die alten Handelsbeziehungen mit dem Ausland und Uebersee wieder anzuknüpfen, da sie von den Ausländern in der Regel sehr rege besucht werden.

Außerhalb der genannten Absatzmethoden machen die einzelnen Firmen durch reichhaltige Zeitungsinserate und ausführliche Kataloge im In- und Ausland Propaganda für ihre Erzeugnisse, oft auch werden Flugblätter benutzt, um die einzelnen Artikel bekannt zu machen und dadurch den Absatz zu heben.

Die deutschen Konsulate im Ausland vermitteln ebenfalls sehr oft Geschäftsbeziehungen, wobei sie sich gleichzeitig nach der Kreditfähigkeit der Abnehmer erkundigen, andererseits warnen sie vor Geschäftsabschlüssen mit Firmen, die nicht auf reeller Grundlage beruhen.

III. Die Solinger Industrie während des Krieges.

Der Krieg versetzte die Solinger Industrie in eine gänzlich neue Lage, indem er ihre Absatzmöglichkeiten auf das äußerste beschränkte. Die gesamten Handelsbeziehungen Solingens mit seinen Absatzgebieten im

Osten wie auch im Westen wurden mit einem Schlage unterbunden. Eine rasche Umstellung der Fabrikbetriebe auf Herstellung von Kriegsmaterial verhinderte den völligen Stillstand der Industrie. Die Erzeugung von Stahlwaren schrumpfte auf einen geringen Bruchteil zusammen, zumal es in der zweiten Kriegshälfte nicht mehr möglich war, das nötige Rohmaterial zu beschaffen. Beschlagnahme der vorhandenen Bestände an Stahl, Eisen und anderen Metallen zwecks Verwendung in der Rüstungsindustrie, Rationierung der erforderlichen Rohstoffe, reduzierten die Produktion ganz erheblich. Besonders litt die Herstellung von Qualitätswaren, da man seit 1916 auch vom schwedischen Edelstahl abgeschnitten war, der für Qualitätserzeugnisse um so dringender benötigt wurde, als die Zufuhr von englischem Silberstahl mit Beginn des Krieges gänzlich aufgehört hatte. Solange nämlich die Ententestaaten noch ein Interesse der Versorgung Rußlands mit Kriegsmaterial hatte, konnten sie auch nicht verhindern, daß von Skandinavien aus Rohstoffe oder sonstige Waren nach Deutschland eingeführt wurden. Doch als Rußland aus der Reihe der Kriegführenden ausschied, wurde die feindliche Blockade erst vollständig, da die skandinavischen Länder den Handel mit Deutschland aufgeben mußten, wenn sie sich nicht der Gefahr unterziehen wollten, selbst blockadiert zu werden.

So war es der Solinger Industrie kaum möglich, die auf ein Minimum gesunkenen Schneidwarenaufträge des Inlandes und des neutralen Auslandes zu erledigen. Nur eine Branche, die Herstellung blanker Waffen, konnte naturgemäß ihre Fabrikation in verstärktem Maße fortsetzen. Die Produktion von Schwertern und Klingen, mit der die Solinger Industrie ihren Anfang genommen hatte, nahm während des Krieges auch wirtschaftlich wieder die erste Stelle in der Erzeugung von Schneidwaren ein. Seitengewehre, Degen, Säbel, Dolche und Armeemesser verdrängten die anderen Stahlwaren in sehr vielen Betrieben. Die übrigen Werke waren mit der Herstellung von Granat- und Minenköpfen, Gewehrläufen und Schlössern, Hufstollen, Helmbeschlägen und sonstigem Rüstungsmaterial beschäftigt.

Nach dem Kriege sind die Absatzbedingungen für die Solinger Industrie wesentlich schlechter geworden, hervorgerufen durch die Einwirkungen des Weltkrieges auf die weltwirtschaftlichen Beziehungen Es ist bekannt, daß sich der weltwirtschaftliche Warenabsatz nach dem Kriege bedeutend verringert hat, daß die ehemaligen Agrar- und Rohstoffstaaten eine starke Industrialisierung erfahren haben und daß endlich der Protektionismus in der Welt durch den Krieg sehr groß geworden ist, und sich somit als Störenfried der weltwirtschaftlichen Verflechtungen stark bemerkbar macht.

Näher hierauf einzugehen, würde über den Rahmen dieser Arbeit hinausgehen und wird deshalb auf die angeführte Literatur verwiesen.

Zweiter Abschnitt.

Die Lage der Solinger Industrie unter den veränderten Absatzverhältnissen auf dem Weltmarkt.

I. Die Veränderungen in der Weltschneidwarenproduktion.

Die Verringerung des weltwirtschaftlichen Warenabsatzes ist an der Solinger Industrie, die für die Versorgung der Welt mit Schneidwaren, wie wir im ersten Abschnitt gezeigt haben, in erster Linie in Frage

kommt, nicht spurlos vorübergegangen. Sie mußte von allen Stahlwarenexportindustrien durch die Absperrungstendenzen am schärfsten in Mitleidenschaft gezogen werden, da sie den weitaus größten Teil ihrer Produktion — 80 % — auf dem Weltmarkt absetzt.

Während des Krieges konnte der Hauptstahlwarenlieferant an der Deckung des Weltbedarfes nicht teilnehmen, die französische und englische Schneidwarenindustrien waren allein nicht in der Lage, die Nachfrage zu befriedigen, da sie für Kriegslieferungen zu sehr in Anspruch genommen wurden. Die Schneidwarenimportländer sahen sich deshalb genötigt, zur Eigenproduktion überzugehen und sie da, wo diese, wenn auch nur in geringem Umfange schon bestand, erheblich zu erweitern, um neben der Deckung des eigenen Bedarfes die Chancen auf dem Weltmarkt auszunutzen. Vier volle Jahre konnte die Schneidwarenfabrikation in jenen Staaten ungestört ausgebaut werden, fremde Konkurrenz war nicht zu befürchten. Doch nicht nur während des Krieges sind neue Stahlwarenfabriken errichtet worden, sondern auch noch nach Friedensschluß, indem die Rüstungsindustrie in der Erwartung einer unersättlichen Nachfrage in vielen Fällen die Herstellung von Messerschmiedewaren übernahm. Andererseits veranlaßte die starke Selbstversorgungstendenz und die staatliche Industrieförderungspolitik die Kriegsindustrie, sich auf solche Produktionszweige umzustellen, in Bezug auf deren Erzeugnisse man bisher auf das Ausland angewiesen war.

Wie in allen Industriezweigen die Entwicklung in den Vereinigten Staaten von Nordamerika das schnellste Tempo aufweist, so auch in der Herstellung von Schneidwaren. Vor dem Kriege bestanden in U. S.A. 125 Stahlwarenfabriken, deren Produktion, wie bereits erwähnt wurde, für den Weltmarkt eine untergeordnete Rolle spielte. Im Jahre 1924 ist die Zahl der Betriebe auf 250 angewachsen. Die Schneidwarenindustrie der Vereinigten Staaten ist nicht wie in Deutschland, England und Frankreich auf einige Bezirke konzentriert, sondern über das ganze Land zerstreut. Von den 250 Fabriken befinden sich 50 im Staate Massachusetts, 37 im Staate Newyork, 25 im Staate Connecticut, 24 im Staate Pennsylvanien, 23 im Staate New-Yersey und eine beträchtliche Anzahl in Ohio und Illionois. Die amerikanische Messerfabrikation steht in bester Blüte, sie liefert vor allem Massenware, die alle auf maschinellem Wege hergestellt wird. Hohe Zölle sichern ihr in diesen Artikeln den Inlandsmarkt. Die Schneidwarenproduktion der Vereinigten Staaten hat sich in den Jahren 1914—1924 um nahezu das Vierfache vermehrt.

Schneidwarenproduktion der Vereinigten Staaten von Nordamerika.

Jahr	Wert in 1000 Dollar
1914	20 540
1921	50 000
1924	100 000

(Statistical Abstract of the United-Staates.)

Auch auf dem Weltmarkt, und zwar besonders in den Nachbarstaaten tritt die amerikanische Schneidwarenindustrie mit Solingen von Jahr zu Jahr mehr und mehr in Wettbewerb.

Schneidwarenausfuhr der Vereinigten Staaten.

Jahr	Wert in 1000 Dollar
1913	1 392
1922	4 615
1923	4 738
1924	9 259
1925	13 100

Die amerikanische Schneidwarenausfuhr weist also eine absolute Wertsteigerung von 841 % in den Jahren 1913 bis 1925 auf, während die deutsche in gleichem Zeitraum um 80 % und die englische nur um zirka 17 % gestiegen ist.

Die deutsche Schneidwarenausfuhr betrug:

Jahr	Wert in 1000 G.-M.	% von 1913
1913	38 325	
1925	68 381	180

Die englische Schneidwarenausfuhr betrug:

Jahr	Wert in Pfd. Sterling	% von 1913
1913	836 129	
1925 I. Halbj.	486 661	117 (auf 1 Jahr umgerechn.)

Berücksichtigen wir bei diesen Fragen die allgemeine Weltteuerung mit zirka 50 %, so ist die amerikanische Schneidwarenausfuhr um zirka 790 %, die deutsche um zirka 30 % gestiegen, während die englische um zirka 33 % gesunken ist.

Welche Folgen der gesteigerte Wettbewerb der amerikanischen Schneidwarenindustrie für Solingen hat, werden wir in einem später zu behandelnden Kapitel erfahren.

Außer der amerikanischen hat die Schneidwarenindustrie Japans auf dem Weltmarkt größere Bedeutung gewonnen. Ihr Absatzgebiet ist neben dem eigenen Markt hauptsächlich Ostasien und Indien, Länder, deren Konsum zumeist auf Erzeugnisse geringerer Qualität eingestellt ist. Ferner hat die Produktion von Schneidwaren in Frankreich, Spanien, Schweden, Oesterreich, der Tschechoslowakei, Ungarn, Italien, Britisch-Indien, Australien und China einen größeren Umfang angenommen, was noch zum Teil durch schlechte Währungsverhältnisse einzelner Staaten begünstigt worden ist. In diesen Ländern kommt die Schneidwarenindustrie außer in Frankreich, Japan und der Tschechoslowakei hauptsächlich für die Eigenversorgung in Frage und spielt für die Deckung des Weltbedarfs so gut wie keine Rolle.

Leider war es nicht möglich, für diese Länder statistisches Zahlenmaterial über ihre Schneidwarenproduktion und -Ausfuhr zu beschaffen.

Alle diese zum Teil ganz neuen Schneidwarenindustrien müssen sich vorläufig noch mit der Fabrikation von Waren zweiter und dritter Qualität begnügen. Zur Herstellung von Qualitätserzeugnissen fehlt ihnen noch die dazu nötige Spezialisierung und erforderliche Produktionserfahrung, obgleich in ihnen vielerorts Solinger Arbeiter als Spezialisten angestellt sind.

Hohe Schutzzölle und sonstige staatliche Förderungsmaßnahmen sollen den jungen Stahlwarenindustrien ihre Produktion sicherstellen und ihnen den Inlandsmarkt vorbehalten; denn es unterliegt keinem Zweifel, daß sie bei freiem Wettbewerb mit der alten Solinger Industrie sehr zurückgegangen, wenn nicht gänzlich wieder verschwunden wären.

Im Folgenden soll untersucht werden, welchen Einfluß die Zollmaßnahmen auf die Gestaltung der Ausfuhr Solinger Stahlwaren gehabt haben. Bei diesen Betrachtungen können wir die Zeit der Inflation unberücksichtigt lassen, denn die enorme Entwertung der Mark stärkte die Solinger Industrie in ihrer Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt derartig, daß sie alle auch noch so hohen Zollbarrieren, wenn sie nicht durch Valutazuschlagszölle, welche später bei den einzelnen Ländern näher erörtert werden sollen, in ihrer Wirkung erhalten blieben, mit Leichtigkeit überwinden konnte.

Nur eine schädliche Wirkung der gesteigerten Inflationsausfuhr sei kurz erwähnt. Der Tiefstand der deutschen Währung rief in der Solinger Industrie eine Konjunktur hervor, wie sie seit Zeit ihres Bestehens noch nicht aufgetreten war. Das bestehende Produktionsgehäuse wurde über ein gesundes Maß hinaus erweitert, neue Betriebe schossen wie Pilze aus dem Erdboden, und es muß zum Nachteil der Solinger Industrie gesagt werden, daß ihre Erzeugnisse an Qualität, der sie den Weltruf zu verdanken hat, sehr eingebüßt haben. Die Industrie war darauf eingestellt, möglichst viel Waren herzustellen, um der riesigen Nachfrage Herr werden zu können. Der Fabrikationsprozeß mußte beschleunigt werden, wodurch die einst in aller Welt geschätzte Qualität vernachlässigt worden ist. Wenn auch die meisten größeren und alten Firmen an dem bewährten Qualitätsgedanken festhielten, so läßt sich doch nicht leugnen, daß ein großer Teil der Fabrikanten und vor allem die durch die Konjunktur emporgekommenen dieses Prinzip unbeachtet ließen und vielfach direkte Schundwaren ins Ausland schickten. Die Reaktion blieb natürlich nicht aus; Solinger Stahlwaren gerieten in Mißkredit, zumal es dem zahlungskräftigen Ausländer darauf ankam, die altberühmten Solinger Qualitätswaren zu bekommen, denn billige und schlechte Waren standen ihm anderswo genügend zur Verfügung.

Ein weiterer Fehler der Solinger Fabrikanten, der sowohl ihnen selbst wie auch dem Ansehen ihrer Erzeugnisse sehr geschadet hat, lag darin, daß sie ihre Waren ungewissenhaften Exporteuren überließen, die sie wahllos in jene Länder versandten, wo sie die besten Preise erzielten, ohne auf die Bedürfnisse und den Geschmack der betreffenden Bevölkerung Rücksicht zu nehmen. In der Vorkriegszeit war der Konsument gewohnt, Ware nach seinem persönlichen Geschmack zu erhalten. Jetzt war er über das Vorgehen seines alten Lieferanten sehr ungehalten und er zweifelte an dessen Entgegenkommen und Leistungsfähigkeit, was ihn veranlaßte, in Zukunft dem Produzenten seine Aufträge zu erteilen, der mehr Verständnis für seine Bedürfnisse zeigte.

Diese beiden Tatsachen hatten zur Folge, daß eine Unmenge Kunden, die man kaum mit Hilfe der Markentwertung wiedergewonnen hatte, erneut in die Arme ausländischer Konkurrenz getrieben wurden.

II. Die Ausfuhrentwicklung der Solinger Industrie unter dem Einfluß von Zollerhöhungen.

1. Die Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten von Amerika.

Es wurde bereits betont, daß die Vereinigten Staaten von Nordamerika vor dem Kriege das beste Absatzgebiet der Solinger Industrie gewesen sind. Wir haben auch gesehen, daß die amerikanische Schneidwarenproduktion unter den Kriegserscheinungen eine recht günstige Entwicklung durchgemacht hat und daß die amerikanische Handelspolitik sich in hochprotektionistischen Bahnen bewegt. Schon kurz nach dem Kriege erhoben sich in amerikanischen Industriekreisen Stimmen, die eine enorme Erhöhung des Zolltarifes verlangten. Man hielt den bestehenden Tarif nicht für ausreichend genug, um der einheimischen Industrie den nötigen Schutz vor ausländischem Wettbewerb zu gewährleisten. Der nach dem Kriege eingetretene Rückgang in der Produktion wurde den zu „niedrigen" Zöllen zur Last gelegt und man argumentierte, daß besonders durch ausländische Konkurrenz, vor allem durch deutsche, die amerikanische Industrie ins Hintertreffen geraten sei. Nach monatelangem Studium hatte das Finanzkomitee des Senates die Vorbereitung zu einer neuen Tarifvorlage beendet, in deren Begründung dargelegt wurde, daß man versuchen müsse, die amerikanischen Industrien zu schützen und ihnen die Zahlung angemessener Löhne zu ermöglichen. Besonders sollen junge Industrien, die erst nach dem Kriege entstanden sind, in der Weise Schutz genießen, daß, um sie lebensfähig zu erhalten, die Konkurrenz des Auslandes durch prohibitive Zölle unterbunden wird. Diese neue Zolltarifvorlage, die sogenannte Fordney Mc. Cumber Bill trat nach einigen Abänderungen am 21. September 1922 in Kraft. Die Zölle für Messerschmiedewaren wurden durchschnittlich um 300 bis 500 % erhöht.

Messerschmiedewarenzölle nach dem alten und neuen Tarif.

Position des Zolltarifes	Neuer Tarif		Alter Tarif
	Cts. pro Stück	+ % vom Wert	% vom Wert
354 Feder-Taschenmesser, Einschlagmesser, Gartenmesser, Radiermesser, Messer für die Handpflege und alle zusammenlegbaren Messer			
1. im Werte von bis zu 40 Cts. pro Dtzd.	1	+ 50 %	30 %
2. im Werte von 40 bis 50 Cts. das Dtzd.	5	+ 50 %	30 %
3. im Werte von 0,50 bis 1,25 Dollar das Dtzd.	11	+ 50 %	30 %
4. im Werte von 1,25 bis 3 Dollar das Dtzd.	18	+ 50 %	30 %
5. im Werte von 3 bis 6 Dollar das Dtzd.	25	+ 50 %	30 %

Position des Zolltarifes	Neuer Tarif		Alter Tarif
	Cts. pro Stück	+ % vom Wert	% vom Wert
354 (Forts.)			
6. im Werte von über 6 Dollar das Dtzd.	35	+ 50 %	30 %
Haut- und Hühneraugenmesser, Nagelfeilen, chirurg. Zangen und Teile davon	—	60 %	30 %
355 Tisch-, Fleischer-, Schnitz-, Koch-, Jagd-, Küchen-, Brot-, Obst-, Gemüse-, Käse-, Fisch-, Rohrlege-, Schuhmacher-, Heu-, Rübenköpf-, Rüben-, Gerbermesser und ähnliche			
1. mit Griffen aus Perlmutter, Elfenbein, Schildpatt-, Hirsch- oder anderem Tierhorn, Silber- oder anderem Metall als Aluminium, Nickel, Silber oder Stahl oder aus ähnlichen Griffen	16	+ 45 %	25 %
2. mit Griffen aus Hartgummi, festen Knochen, Zellhorn oder ähnlichem Material .	8	+ 45 %	25 %
3. mit Griffen aus anderem Material			
a) wenn weniger als 4 Zoll lang ausschließlich des Griffes	2	+ 45 %	25 %
b) wenn 4 Zoll lang und darüber hinaus ausschl. des Griffes	8	+ 45 %	25 %
357 Nagel-, Barbier-, Tierscheren sowie alle anderen Scheren und Schermaschinen			
1. im Werte bis zu 50 Cts. das Dtzd.	3,5	+ 45 %	30 %
2. im Werte von 0,50 bis 1,75 Dollar das Dtzd.	15	+ 45 %	30 %
3. im Werte von mehr als 1,75 Dollar das Dtzd.	20	+ 45 %	30 %
358 Rasierapparate und Teile dazu	10	+ 30 %	25 %
Rasiermesser und Teile dazu			
1. im Werte von weniger als 75 Cts. das Dtzd.	18	+ 45 %	25 %
2. im Werte von 0,75 bis 1,80 Dollar das Dtzd.	18	+ 45 %	25 %
3. im Werte von 1,50 bis 3 Dollar das Dtzd.	25	+ 45 %	25 %
4. im Werte von 3—4 Dollar das Dtzd.	35	+ 45 %	25 %
5. über 4 Dollar das Dtzd. .	45	+ 45 %	25 %

Der alte amerikanische Zolltarif unterwirft die Einfuhr von Messerschmiedewaren nur Wertzöllen; im neuen Tarif sind diese nicht nur wesentlich erhöht, sondern werden noch durch Stückzölle ergänzt, welche die Ware weit erheblicher als die Wertzölle belasten.

Ferner bestimmt das amerikanische Tarifgesetz, daß alle eingeführten Messerschmiedewaren mit einem deutlichen, nicht auslöschbaren Stempel mit dem Namen des Erzeugers oder Verkäufers und den Namen des Ursprungslandes versehen sind.

Folgende Tabelle möge zeigen, welche Verteuerung die Zölle in ihrer Gesamtheit für Schneidwaren zur Folge haben.

Warenart	Preis pro Dtzd. Dollar	Zollsatz Cts. pro Stück	Zollsatz % vom Wert	Insgesamt Dollar	Zoll in %	Alter Zoll
Taschenmesser	0,20	1	+ 50 %	0,22	110 %	30 %
	0,60	11	+ 55 %	1,65	275 %	30 %
	2,00	18	+ 55 %	3,26	163 %	30 %
	5,00	25	+ 50 %	5,20	110 %	30 %
	10,00	35	+ 50 %	9,20	92 %	30 %
Scheren aller Art	0,40	3,5	+ 45 %	0,58	145 %	30 %
	1,00	15	+ 45 %	2,25	225 %	30 %
	2,00	20	+ 45 %	3,30	165 %	30 %
	4,00	20	+ 45 %	4,20	105 %	30 %
Rasiermesser	0,60	18	+ 45 %	2,43	405 %	25 %
	0,80	25	+ 45 %	3,36	420 %	25 %
	1,00	25	+ 45 %	3,45	345 %	25 %
	2,00	30	+ 45 %	4,50	225 %	25 %
	4,00	45	+ 45 %	7,20	180 %	25 %
	6,00	45	+ 45 %	8.10	135 %	25 %

In einigen Fällen werden also Messerschmiedewaren durch den neuen Tarif um mehr als das Vierfache im Preis gesteigert. Besonders hoch ist der Zoll für billigere und mittlere Erzeugnisse, die das Gros der Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten bilden. Diese Massenartikel sollen durch die prohibitiv wirkenden Zollsätze von der Einfuhr ausgeschlossen werden, weil die amerikanische Schneidwarenindustrie, welche auf Massenerzeugung und Massenabsatz eingestellt ist, die Herstellung gerade dieser Waren nach dem Kriege besonders betreibt. In guten Qualitätsartikeln fehlt ihr noch die nötige Spezialisierung und die dazu erforderliche Produktionserfahrung auf spezialisiertem Gebiete, um mit den alten Schneidwarenproduzenten des europäischen Kontinents in Wettbewerb treten zu können. Der neu eingeführte Messerschmiedewarenzoll soll nicht dazu dienen, den Preisunterschied zwischen amerikanischen und ausländischen Schneidwaren auszugleichen, sondern er soll die Waren derart verteuern, daß ihre Konkurrenzfähigkeit auf dem amerikanischen Markt unmöglich gemacht wird.

Der Erfolg dieses Zolltarifes blieb auch nicht aus. Die Ausfuhr Solinger Stahlwaren nach den Vereinigten von Amerika sank von Jahr zu Jahr und ist ständig noch im Sinken begriffen.

Schneidwarenausfuhr nach den Vereinigten Staaten.

Jahr	Menge dz	Wert in 1000 Mark
1913	9 163	7 065
1922	13 425	(Inflation)
1923	4 979	4 325
1924	3 878	4 373
1925	3 671	4 508
1926 (Jan.-Okt.)	3 582	4 207

Im Jahre 1922 zählte die Ausfuhr von Schneidwaren nach den Vereinigten Staaten 13 425 dz; diese Summe ist durch Inflations- und Schleuderverkäufe ungesund aufgeputscht. Gerade in den Vereinigten Staaten haben die Inflationsverkäufe der Solinger Industrie ungeheuren Schaden gebracht und zur Einführung der neuen Zölle erheblich beigetragen. In einem Berichte des deutschen Generalkonsuls heißt es:

„Die hiesigen Importeure sind der Meinung, daß die deutschen Fabrikanten es sich selbst zu danken haben, wenn derartig hohe Zölle tatsächlich festgesetzt werden. Die deutschen Fabrikanten seien darauf ausgegangen, einen möglichst schnellen und ihnen Bargeld liefernden Umsatz zu erzielen, und in diesem Bestreben hätten sie auf ihre alte Kundschaft wenig Rücksicht genommen, sondern seien vielmehr bereit gewesen, irgendwelchen unverantwortlichen Leuten, die nichts vom Messerschmiedewarengeschäft verstehen und lediglich die Gelegenheit zu billigem Einkauf zur Verwertung ihres Markgeldes wahrnehmen wollten, zu Markpreisen jede nur verlangte Menge von Waren abzugeben. Wenn dann die Mark im Kurse sank, und die zu Markpreisen wahllos eingekauften Waren ihren Wert verloren, waren diese spekulativen Einkäufer bereit, dieselben zu Schleuderpreisen abzugeben; der Markt war dann zeitweise mit solchen Angeboten gewaltig überfüllt. Dadurch konnte das amerikanische Publikum zu lächerlich billigen Preisen deutsche Messerwaren kaufen, wodurch das früher angesehene deutsche Fabrikat in Mißkredit gebracht und das Geschäft sehr geschädigt wurde. Die Anhänger der Hochschutzzollpolitik haben diese Gelegenheit ausgenutzt, um zu beweisen, welche Gefahren der jungen amerikanischen Messerwarenindustrie von seiten des Auslandes, vor allem Deutschlands, drohen."

Die Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten zeigt im Vergleich zum Jahre 1913 einen Rückgang von zirka 60 %. Wenn man in Betracht zieht, daß die U. S. A. der beste Abnehmer der Solinger Stahlwaren gewesen sind, — 1913 machte der Export nach U. S. A. 15,5 % der Gesamtausfuhr aus— kann man erst die Bedeutung des Verlustes, welcher der Solinger Industrie durch die hohen amerikanischen Schneidwarenzölle entstanden ist, beurteilen. Vor allem ist der Export an Rasiermessern, der vor dem Kriege sehr erheblich war, auf ein ganz geringes Quantum gesunken; denn diese Kategorie Schneidwaren wird mit den höchsten Zollsätzen belastet, sie betragen 135—420 %.

Heute gibt es in Solingen nur noch einige alteingesessene große Firmen, die mit den Vereinigten Staaten noch in Geschäftsverbindungen stehen. Diese Firmen, die schon vor dem Kriege in U. S. A. sehr festen Fuß gefaßt hatten und dort eigene Handelshäuser unterhielten, müssen

allerdings ihre Verkaufspreise auf die äußerste Grenze herabsetzen, wenn sie nach den Vereinigten Staaten Stahlwaren exportiern wollen. Die vielen kleinen und kleineren Firmen, die früher ausschließlich für den amerikanischen Markt arbeiteten, haben ihre diesbezüglichen alten Geschäftsverbindungen vollständig verloren. An ihre Stelle ist die eigene amerikanische Messerwarenindustrie getreten.

Neben den gewaltig hohen Zöllen besteht eine sehr scharfe Handhabung des Tarifes. Es ist ausgeschlossen, daß mit Hilfe unrichtiger Wertangaben und doppelt ausgestellter Rechnungen eine geringere Verzollung erreicht werden könnte. Einige Versuche dieser Art haben zu sehr mißlichen Komplikationen mit den amerikanischen Zollbehörden geführt. Die amerikanischen Zollbeamten verfügen über eine ausgezeichnete Warenkenntnis und sind auf eine strenge Kontrolle der eingeführten Erzeugnisse angewiesen. Jeder Gegenstand, der nach den Vereinigten Staaten ausgeführt wird, muß deutlich und unauslöschbar mit dem Namen seines Mutterlandes bezeichnet sein, was dem schutzzöllnerisch eingestellten Amerikaner die Bevorzugung einheimischer und den Boykott ausländischer Waren sehr erleichtert. Denselben Vorschriften werden auch Teile von Messerwaren unterworfen. Diese scharfen handelspolitischen Maßnahmen sind nicht aus feindlicher Gesinnung gegen Deutschland entstanden, sondern in den Vereinigten Staaten ist wie in keinem anderen Lande der Wunsch nach wirtschaftlicher Selbständigkeit der Vater des Protektionismus. Die Handespolitik der Vereinigten Staaten sucht das Ziel zu erreichen, aus dem Lande einen großen, selbständigen Wirtschaftskörper zu machen. Durch Schaffung eigener Industrien, die hinter hohen Schutzzollmauern gut gedeihen können, soll die Unabhängigkeit von Europa erstrebt werden. Die Vereinigten Staaten sind ein Land, welches sich den Luxus der Hochschutzpolitik leisten kann. Von Natur ist es mit allen Rohstoffen reichlich beschenkt worden, Eisen und Kohlen sind in ausreichender Menge vorhanden, seine Landwirtschaft vermag noch die mehrfache Bevölkerungszahl zu ernähren. Finanzielle Mittel, welche die Schaffung und der Zollschutz neuer Industrieanlagen erfordert, sind in reichem Maße vorhanden. Die Kaufkraft des amerikanischen Volkes für Industriewaren ist groß genug, um einheimische Produkte teurer bezahlen zu können als ohne Schutzzoll billig eingeführte.

Die hohen Schneidwarenzölle ebneten der amerikanischen Messerindustrie den Weg zu einer schnellen und glänzenden Entwicklung. Die Industrie hat sich bedeutend vergrößert, ihre Produktion ist nicht nur absolut, sondern auch relativ recht beträchtlich gestiegen. 1914 betrug der Produktionswert der 125 amerikanischen Stahlwarenfabriken:

an Taschenmessern . . .	4 177 000 Dollar
an Rasierapparaten . . .	5 000 000 „
an Scheren	2 500 000 „
an Tischmessern und Stahlwaren	8 863 000 „
Insgesamt	20 540 000 Dollar

Gegenwärtig bestehen in den Vereinigten Staaten 250 Betriebe, die Zahl der beschäftigten Arbeiter ist nicht bedeutend gewachsen, da man es verstanden hat, Maschinen immer mehr einzuführen und auszunutzen. Der in Amerika sehr teure Arbeitslohn bedingt eine möglichst große und intensive Maschinenanwendung. Aus diesem Grunde sind in den größeren Fabriken besondere Leute angestellt, deren Aufgabe es ist, billigere und bessere Arbeitsmethoden ausfindig zu machen. 1914 wurden 16 000, 1924

17 000 Arbeiter in der amerikanischen Schneidwarenindustrie beschäftigt, es kommt also heute eine beträchtlich größere Produktionsmenge auf den Kopf des einzelnen Arbeiters. 1921 wurden für 50 Millionen Dollar Stahlwaren produziert, im Jahre 1924 für 100 Millionen Dollar. Die Rasierapparateindustrie der U. S. A. ist auf der ganzen Welt berühmt und bekannt. Weniger bekannt sind die Erfolge in der Produktion von Tischmessern, Küchenmessern und Taschenmessern, Messern für gewerbliche Zwecke, Scheren und chirurgischen Instrumenten. Vor dem Kriege beschränkte man sich darauf, importierte deutsche und englische Waren nachzuahmen, heute ist man Selbstschöpfer geworden. Auch versteht man es sehr gut, in den Exportartikeln sich den Bedürfnissen und dem Geschmack des Ausländers anzupassen, was für gewöhnlich nicht die starke Seite des Amerikaners ist. Besonders groß ist die Leistung in Messern für gewerbliche Zwecke, wie Messer zum Schneiden für Mais und Zuckerrohr. In diesen Artikeln hat der Export vor allem nach Südamerika und nach Indien einen großen Aufschwung erlebt und die Solinger Industrie in diesen Ländern zum großen Teil verdrängt. Die Gesamteinfuhr an Stahlwaren ist erheblich gesunken. Den Bedarf des Landes deckt in erster Linie die einheimische Industrie.

Gesamtschneidwareneinfuhr der Vereinigten Staaten.

	1913	1919	1924
	in Dollar		
Rasierapparate und Teile dazu			
aus Deutschland	354 406	25 305	139 506
„ England	29 822	14 394	21 519
„ Frankreich	997	1 099	65
Total	391 303	63 061	166 563
Scheren und Haarschneidemaschinen			
aus Deutschland	527 731	99 184	326 075
„ England	67 899	4 900	23 622
„ Frankreich	6 680	1 366	11 858
Total	598 562	170 673	367 770
Taschenmesser			
aus Deutschland	598 000	52 230	367 347
„ England	126 020	45 388	36 613
„ Frankreich	1 311	464	560
Total	752 705	175 166	410 863
Andere Messerschmiedewaren			
aus Deutschland	100 460	565	193 811
„ England	107 366	63 055	86 591
„ Frankreich	57 976	12 279	26 962
Total	278 527	90 523	384 666

Auf Grund dieser Tatsachen wird es für die Solinger Industrie außerordentlich schwierig, wenn nicht gänzlich unmöglich sein, den Markt in den Vereinigten Staaten wieder zu gewinnen. Vielmehr wird Amerika in einigen Jahren in der Lage sein, seinen eigenen Bedarf vollständig selbst zu decken, was jetzt noch nicht möglich ist. Die ständig steigende Ausfuhr amerikanischer Stahlwaren und die sinkende Einfuhr lassen mit Bestimmtheit darauf schließen. Außerdem machen sich innerhalb der amerikanischen Schneidwarenindustrie Bestrebungen bemerkbar, welche auf eine weitere Erhöhung der Schneidwarenzölle hinarbeiten.

2. Der Export nach England und seinen Kolonien.

a) England.

Wie die Vereinigten Staaten der wichtigste Markt des amerikanischen Doppelkontinents für die Solinger Industrie vor dem Kriege gewesen sind, so war in Europa neben Rußland, das wir vorläufig bei unseren Betrachtungen außer Acht lassen wollen, England das beste Absatzgebiet für Solinger Stahlwaren, wie es im ersten Abschnitte dieser Arbeit gezeigt wurde.

Während die Ausfuhr von Schneidwaren nach den meisten europäischen Ländern nach dem Kriege gesunken ist, konnte der Export nach England auf der Vorkriegshöhe nicht nur gehalten, sondern sogar recht erheblich darüber hinaus gesteigert werden. Erst in jüngster Zeit sucht England, dessen ehemalige freihändlerische Handelspolitik immer mehr schutzzöllnerischen Tendenzen huldigt, die gesteigerte deutsche Schneidwareneinfuhr durch Zollmaßnahmen und durch Propaganda für den Verbrauch englischer Erzeugnisse einzuschränken. Durch den Krieg hatte der englische Handel nicht wie der deutsche seine Beziehungen zum Weltmarkt verloren, sondern war in der Lage gewesen, diese fester auszubauen. Dies gab ihm die Möglichkeit, nach Beendigung des Weltkrieges viele Geschäfte, die ehedem direkt zwischen den Solinger Messerwarenproduzenten und seinen Abnehmern getätigt wurden, zu übernehmen. Hierdurch wurde eine sehr gesteigerte Nachfrage Solinger Schneidwaren seitens der englischen Händler herbeigeführt.

Schneidwarenausfuhr nach England.

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mark
1913	4 080	3 000
1922	7 911	(Inflation)
1923	4 611	3 765
1924	5 466	4 462
1925	9 334	9 696
1926 (Jan.-Okt.)	3 216	3 274

Für den größten Teil der Ausfuhr ist England nur Durchgangsstation, doch wird auch ein beträchtlicher Teil der Waren vom englischen Volke selbst verbraucht, und zwar sind dies billige Erzeugnisse, die die eigene Industrie in Cheffield nicht herstellt. Es war also die breite Masse des englischen Volkes von jeher auf dem Konsum Solinger Messerwaren angewiesen.

Unter den Stahlwarenlieferanten Großbritanniens nimmt Solingen die erste Stelle ein. Außer fertigen Messerwaren werden von Deutschland Rohklingen und sonstige Messerteile zur Weiterverarbeitung nach England exportiert. Nach der englischen Statistik führte England im ersten Halbjahr 1925 aus Deutschland 250 899 Dutzend Messer und Rohklingen im Werte von 71 166 Pfund Sterling ein, 223 184 Dutzend Scheren einschließlich roher Scherenklingen im Werte von 52 323 Pfund, weiter 372 339 Dutzend Sicherheitsrasierklingen für 8 082 Pfund und 33 969 Dutzend gewöhnlicher Rasiermesser im Werte von 15 000 Pfund. Die Lieferungen anderer Länder waren verhältnismäßig klein. An zweiter Stelle standen die Vereinigten Staaten, sie lieferten nach England nur 11 878 Dutzend Messer, 1 505 Dutzend Scheren, 257 844 Dutzend Sicherheitsrasierklingen, 7 349 Dutzend Rasiermesser sowie für 7000 Pfund andere Stahlwaren. Frankreich lieferte 3 300 Dutzend Messer, 7000 Dutzend Scheren, 138 260 Dutzend Sicherheitsrasierklingen und 9 443 Dutzend Rasiermesser. Was an Schneidwaren aus Holland, Belgien, Schweden, der Schweiz und aus der Tschechoslowakei nach England eingeführt wurde, war ganz unbedeutend.

Infolge der allgemeinen weltwirtschaftlichen Verhältnisse in der Nachkriegszeit war Sheffield als bedeutende Exportindustrie, wie auch alle anderen europäischen Exportindustrien in eine Absatzkrise geraten. Die Sheffielder Industrie sucht jedoch diese Krise einzig und allein durch die gestiegene deutsche Schneidwareneinfuhr zu erklären. Um diese zu unterbinden und die Krise zu beheben, stellte sie einen Antrag auf Einführung eines 33$^1/_3$proz. Schutzzolles, welchem nach kurzer Prüfung stattgegeben wurde. In der Begründung dieses Antrages weist die „Sheffield, Cutlery-Manufactures-Association" — von dieser Vereinigung Sheffielder Messerwarenfabrikanten, die 80 % der gesamten englischen Schneidwarenerzeuger umschließen soll, ging der Antrag aus — auf den großen Rückgang in der Beschäftigung hin, die nach ihrer Meinung nur durch die hohe Einfuhr von Stahlwaren aus den Wettbewerbsländern entstanden sei. Im Jahre 1913 habe die englische Schneidwarenindustrie 11 700 Arbeiter beschäftigt, im Jahre 1924 seien es nur 7 700 gewesen. Die Gesamtproduktion betrug 1913 50 645 dz, 1924 nur noch 31 611 dz. Hauptsächlich sei es Solingen, das auf Grund seiner billigen Erzeugnisse Sheffield ein verderbenbringender Konkurrent wäre. Solingen könne seine Waren deshalb so billig absetzen, weil es bedeutend niedrigere Löhne zahle und auch eine längere Arbeitszeit habe. Diese Behauptungen sind in dem Antrage alle durch Unterlagen belegt, doch müssen sie bei eingehender Durchsicht als nicht stichhaltig erscheinen.

Um die Tatsache der niedrigeren Löhne zu beweisen, wird der Kölner Metallarbeitertarif angeführt, der damals einen Höchstlohn von M. 0,72 pro Stunde aufwies. Dabei scheint man zu übersehen haben, daß sich der Lohn in der Solinger Schneidwarenindustrie noch nie nach dem Kölner Metallarbeitertarif gerichtet hat. Solingen hat schon seit einer langen Reihe von Jahren einen eigenen Tarif, in welchem der Lohn in den seltensten Fällen nach der Arbeitszeit errechnet wird, sondern sich meistens nach geleisteter Arbeit richtet. Außerdem besteht die Arbeiterschaft im Solinger Industriegebiet aus ungefähr 50 % Heimarbeitern, für die eine Entlohnung nach Stunden überhaupt nicht in Frage kommen kann. Es ist aus diesem Grunde ziemlich schwer, für die Solinger Industrie einen genauen Stundenlohn anzugeben, doch darf man annehmen, daß

ein fleißiger Arbeiter etwa eine Mark bis 1,40 Mark pro Stunde verdient. Die Sheffielder Industrie zahlt einen Stundenlohn von 1,4 bis 1,5 sh. Es wäre also der Unterschied zwischen Sheffielder und Solinger Löhnen wesentlich geringer. Hervorragende Arbeiter sollen in Sheffield einen Wochenlohn von 3—4 Pfund haben, der die Spitzenlöhne in der Solinger Industrie auch nicht überragt. Wenn auch die Löhne in der englischen Industrie etwas höher sind als in Solingen, so dürfte doch diese Tatsache dadurch ausgeglichen werden, daß die Solinger Industrie eine bedeutend höhere steuerliche und soziale Belastung zu tragen hat. Heute sind zwar die Löhne der Heimarbeiter in verschiedenen Branchen herabgesetzt worden; dadurch sollen die Heimarbeiter, die einer Rationalisierung — damit ist die Einbeziehung der Heimarbeit in den Fabrikbetrieb verbunden — ablehnend gegenüber stehen, gezwungen werden, sich in der Fabrik rationell organisierter Arbeit unterzuordnen.

Was die Arbeitszeit anbetrifft, so können auch hier die englischen Behauptungen nicht aufrechterhalten werden. Einer 47stündigen Arbeitszeit in Sheffield wird eine Arbeitszeit von 56 Stunden in Solingen gegenübergestellt. Zwar ist es richtig, daß in Solingen ein Abkommen über eine verlängerte Arbeitszeit von 54 Stunden getroffen war; dieses Abkommen ist aber schon seit dem 1. Oktober 1925 außer Kraft, sodaß nur die gesetzliche 48stündige Arbeitszeit für die Solinger Industrie in Betracht kommt. Da aber nun der weitaus größte Teil der Solinger Firmen nicht voll beschäftigt ist — von 26 000 Arbeitern im Solinger Bezirk haben zur Zeit dieses Antrages ungefähr 15 000 kurzgearbeitet — kann auch von einer 48stündigen Arbeitszeit kaum die Rede sein.

Ebenso wird man bei näherer Untersuchung feststellen können, daß die angeführten niedrigen Preise der Solinger Industrie wohl richtig sind, aber eine ganz fasche Gegenüberstellung mit Sheffielder Erzeugnissen erfahren haben. In dem Antrage heißt es, daß ein „Hamburg-Ring-Rasiermesser" Solinger Herkunft in England zu einem Preise von 9 sh pro Dutzend angeboten werde, während ein Sheffielder Rasiermesser 1,9,11 Pfund pro Dutzend koste. Merkwürdig muß dieser Vergleich erscheinen, wenn man bedenkt, daß das Hamburg-Ring-Rasiermesser aus Bessemer Stahl hergestellt ist und nicht zum zweiten Mal geschliffen werden kann, also ein Messer ganz grober Qualität. Dieses Rasiermesser findet in der Hauptsache für den Export nach solchen Ländern Verwendung, deren Bewohner auf Grund ihres sehr leichten Bartwuchses keinen Anspruch auf große Schnittfähigkeit des Messers zu machen brauchen. In Solingen selbst wird das Messer als Schundware bezeichnet; überhaupt wird die Herstellung von Rasiermessern aus Bessemer Stahl von vielen Seiten sehr bekämpft. Das angeführte englische Rasiermesser ist ein Qualitätserzeugnis und kann mit dem erwähnten Solinger Fabrikat nicht in Vergleich gestellt werden.

In der Begründung des Schutzzollantrages wird verschwiegen, daß die von Solingen nach England eingeführten Waren ganz anderer Art sind als die in Sheffield hergestellten. Die von Solingen nach England exportierten Schneidwaren sind in der Regel wohlfeile Erzeugnisse, die für den Gebrauch der breiten Masse bestimmt sind. Solche Waren wurden in Sheffield noch nie erzeugt, da es die dazu nötigen Einrichtungen gar nicht besitzt. Solinger Qualitätswaren werden auf dem englischen Markte selbst nicht abgesetzt, da sie dort ebenso teuer und gar noch teurer als Sheffielder Messerwaren sind. Es ist also durchaus nicht erklärlich, warum Sheffield einen Schutz gegen Solingen verlangt, eher ist wohl an-

zunehmen, daß es sich um einen Kampf gegen Solingen handelt, und daß die Sheffielder Industrie die Absicht hat, die bisher von Solingen bezogenen Waren selbst herzustellen. Aus diesem Grunde traten die Sheffielder Fabrikanten nicht nur für die Höhe der Schutzzölle ein, sondern kämpfen auch mit derselben Hartnäckigkeit für deren Dauer, um in der Zeit der Umstellung und Erweiterung gesichert zu sein.

Nach kurzen Untersuchungen wurde der Antrag der Sheffielder Industrie genehmigt und ein Schutzzoll auf Messerschmiedewaren in Höhe von 33⅓ % für die Dauer von 5 Jahren festgesetzt, der sofort in Kraft trat. Die plötzliche Einführung dieses Zolles mußte natürlich den sehr gut entwickelten Geschäftsbeziehungen der Solinger Industrie mit England gewaltig Abbruch tun. Nachdem in den letzten Monaten des Jahres 1925 der Export nach England sehr gestiegen war, sank er in den ersten Monaten des Jahres 1926 ganz erheblich.

Die Stahlwarenausfuhr nach England im Jahre 1925.

Monat	dz	Monat	dz
Januar	573	Juli	552
Februar	493	August	628
März	604	September	693
April	585	Oktober	964
Mai	672	November	1 106
Juni	613	Dezember	1 851

Die beträchtliche Steigerung der Ausfuhr in den Monaten Oktober, November, Dezember ist neben dem Weihnachtsgeschäft auf die damals bevorstehende Einführung des Schutzzolles auf Messerschmiedewaren zurückzuführen. Der Antrag wurde im Oktober gestellt und die Zölle traten am 22. Dezember 1925 in Kraft. Viele Importeure suchten noch rasch eine große Menge von Stahlwaren vor Inkrafttreten der Zölle nach England einzuführen, andererseits sandten diejenigen Solinger Firmen, die in England Niederlagen unterhalten, noch große Posten heraus, um dem Zoll zu entgehen. Diese künstliche Exportsteigerung wirkte natürlich nach Inkrafttreten des Schneidwarenzolles auch noch vermindernd auf den Export nach England ein.

Ausfuhr von Schneidwaren nach England im ersten Halbjahr 1926.

Monat	Menge in dz	Wert in 1000 Mark
Januar	321	286
Februar	263	352
März	332	342
April	303	428
Mai	218	335
Juni	345	263
	1 682	2 011

Im ersten Halbjahr 1925 wurden 3540 dz Stahlwaren nach England ausgeführt, also 1858 dz = 110 % mehr als im ersten Halbjahr 1926. Dieser Unterschied kennzeichnet nur zu deutlich den Schaden, welcher der Solinger Industrie durch die englischen Messerschmiedewarenzölle zugefügt worden ist. Leider konnte nicht genau festgestellt werden, welchen Anteil der Transitverkehr an der Stahlwarenausfuhr nach England einnimmt und deshalb läßt sich einstweilen auch noch nicht sagen, ob der Schneidwarenzoll den Bestrebungen der Sheffielder Industrie, ihr in England die Monopolstellung zu verschaffen, gerecht wird. Der Transitverkehr unterliegt, wenn er nur die Freihäfen berührt, nicht der Verzollung, daher wird die Ausfuhr solcher Stahlwaren, für die England nur Durchgangsstation ist, durch den Zoll nicht beeinträchtigt. Einige Solinger Firmen, die in den letzten Jahren mit England in einem sehr regen Geschäftsverkehr standen, können infolge der Zölle heute auf dem englischen Markt keine Waren mehr absetzen. Dies sind diejenigen Betriebe, die in erster Linie Schneidwaren mittlerer Qualität, also gute Gebrauchsware, herstellen. Diese Artikel, die dem Konsum des englischen Volkes selbst dienten, schließt der Zoll vom Absatz in England aus, da sie durch diese Erhöhung für den täglichen Gebrauch zu teuer sind. Auf Grund dieser Tatsachen kann man annehmen, daß die jetzt nach Großbritannien ausgeführten Schneidwaren hauptsächlich für den Transitverkehr in Frage kommen, und daß vor Einführung der Zölle ungefähr die Hälfte der importierten Messerwaren in England selbst verbraucht wurden.

Ein weiteres Moment, was dem Absatz nach England gewaltig im Wege steht, ist der großartig in Szene gesetzte englische Reklamefeldzug. Alle Briefsendungen tragen groß und deutlich einen von der Post aufgedruckten Stempel: „British Goods are best". In den Straßen der englischen Städte sind riesengroße Reklameschilder angebracht, die den Engländer zum Kauf und Verbrauch nur einheimischer Waren anfeuern sollen. „Buy British Goods, they are best, keep your works going and read the Daily Mail" und ähnliche Schlagwörter werden dem britischen Volke täglich vor Augen geführt. In einigen Schaufenstern findet man sogar Plakate, die offen für den Boykott deutscher Waren agitieren. „You can buy German goods in this street, but not at this shop", lautet ein nicht selten zu findendes Propagandaschild. Die Gesellschaft, die die englische Weltausstellung arrangierte, hat vor kurzem erklärt, daß sie mit allen ihr zur Verfügung stehenden Mitteln den Werbefeldzug für englische Erzeugnisse unterstützen werde. Der englischen Regierung wurde im März ein Gesetzentwurf eingebracht, nach welchem alle nach England eingeführten Waren deutlich gekennzeichnet sein sollen, daß sie nicht in England hergestellt sind. Bisher brauchte das nur bei Waren der Fall zu sein, die infolge Aufdrucks in englischer Sprache den Eindruck eines englischen Produktes erwecken konnten. So mußte schon seit langer Zeit auf allen Stahlwaren, die mit einem Aufdruck in englischer Sprache versehen waren, deutlich „Made in Germany" oder „Made in Solingen" stehen, wenn sie nach Großbritannien ausgeführt werden sollten.

Es ist ganz selbstverständlich, daß der Engländer, der täglich die Losung, nur Erzeugnisse seines Mutterlandes zu kaufen, eingehämmert bekommt, schließlich ganz automatisch derselben Folge leistet, zumal er ohnedies schon sehr konservativ eingestellt ist und nicht, wie im allgemeinen der Deutsche, allen ausländischen Produkten den Vorzug gibt. Der Engländer kauft nur dann ausländische Ware, wenn sie wirklich bedeutend besser und billiger als einheimische ist. Einen Beweis, welchen

Erfolg diese großartige Propaganda erzielt hat, lieferte die im Februar 1926 in London und Birmingham neu eröffnete Industrieausstellung. Bei seinem Besuche erfuhr dort der englische König, daß der Import ausländischer Schreibmaschinen sehr groß sei und daß selbst britische Behörden ausländische Fabrikate in Benutzung hätten und so die englische Parole „Kauft nur englische Waren" unwirksam gemacht würde. Hierüber drückte der König in aller Oeffentlichkeit seine Mißbilligung aus, was zur Folge hatte, daß in den nächsten Tagen die englische Schreibmaschinenindustrie mit Aufträgen überschüttet wurde. Dieser Vorgang ist sehr bezeichnend für die nationale Disziplin des englischen Volkes gegenüber der Wirtschaft und der Industrie des eigenen Landes, eine Eigenschaft, die sich der Deutsche auch aneignen sollte, vor allem, da die englische Propaganda schon in vielen Ländern wie Kanada, Holland, Dänemark und Norwegen großen Anklang und Nachahmung gefunden hat.

b) Kolonien und Dominions.

In engem Zusammenhang mit dem Stahlwarenexport nach England steht das Ausfuhrgeschäft nach dem englischen Kolonialreich. Es ist schon erwähnt worden, daß die Ausfuhr von Messerschmiedewaren nach den britischen Kolonien und Dominions vor dem Kriege im ständigen Wachsen begriffen war und daß Solingen selbst Sheffield auf Grund seiner guten Qualitätswaren und billigen Preisen aus seinem eigensten Absatzgebiet immer mehr verdrängte. In den ersten Jahren nach dem Kriege konnten die alten Handelsbeziehungen mit den britischen Kolonien nur in ganz bescheidenem Umfange wieder angeknüpft werden. Sonderbehandlung, ja selbst Einfuhrverbote machten den Import deutscher Erzeugnisse oft gänzlich unmöglich. Die schärfsten handelsfeindlichen Maßnahmen wurden von Kanada und Australien angewandt.

Australien hatte in den ersten Nachkriegsjahren den Handel mit Deutschland vollständig untersagt und die Einfuhr deutscher Waren verboten. In der Boykottierung deutscher Erzeugnisse ging man so weit, daß man alle Waren, die für mehr als 5 % der Herstellungskosten deutsches Material oder deutsche Arbeit enthielten, als deutsch bezeichnete und sie bei ihrer etwaigen Ankunft in Australien sofort beschlagnahmen und vernichten ließ. Es wurde also durch dieses Gesetz nicht nur die Ausfuhr Deutschlands nach Australien unmöglich gemacht, sondern auch der deutsche Handel mit anderen Staaten in Mitleidenschaft gezogen. Alle Länder, welche Australien mit Fertigfabrikaten belieferten und zu deren Erzeugung Rohmaterialien oder Teilstücke aus Deutschland bezogen, mußten jetzt auf Grund obengenannten Verbotes diese aus anderen Staaten einführen, andernfalls ihre eigenen Handelsbeziehungen mit Australien geschädigt worden wären. So benutzte die englische Besteckindustrie, für die Australien ein sehr wichtiger Absatzmarkt ist, vor dem Kriege sehr viel Solinger Klingen, die jetzt durch die eigene oder amerikanische Schneidwarenindustrie ersetzt werden mußten. Diese Bestimmung erfuhr allerdings im Januar 1920 insoweit eine Erleichterung, als von da ab zwar die Einfuhr noch verboten, jedoch mit besonderer Genehmigung der australischen Regierung gestattet werden konnte. Vom 1. August 1922 ab war die Einfuhr aus Deutschland wieder gänzlich freigegeben, wurde allerdings äußerst hohen Valutazöllen unterworfen, die eine prohibitive Wirkung hatten, so daß praktisch genommen das Einfuhrverbot für deutsche Waren bestehen blieb.

Zum Schutze der einheimischen Industrie, die sich während des Krieges und in der Nachkriegszeit sehr stark ausgedehnt hat, sind in

Australien verschiedene Gesetze erlassen worden, die den Wettbewerb des Auslandes unmöglich machen sollen. Die australische Industrie wird von dem Bestreben geleitet, sich auf dem einheimischen Markt eine Monopolstellung zu verschaffen und die Einfuhr fremder Waren aufs Notwendigste zu beschränken. Staatliche Subventionen und scharfe Zollmaßnahmen, die sogar gegen das eigene Mutterland gerichtet sind, sollen der Industrie die Selbstversorgung Australiens ermöglichen.

Welchen Aufschwung die industrielle Produktion während der letzten Jahre in Australien genommen hat, beweist die Zahl seiner ständig steigenden Industriebevölkerung.

Die Zahl der in der Industrie Beschäftigten betrug:

1913	337 000
1923	412 000

Das ist eine Zunahme von 22,4 %, während seine arbeitsfähige Bevölkerung (im Alter von 16 bis 60 Jahren) nur um 16 % angewachsen ist. Besonders stark an der Zunahme beteiligt sind die Nahrungsmittel-, Metall- und Maschinenindustrie, die alle in der Hauptsache für den einheimischen Markt arbeiten.

Entwicklung der australischen Metallindustrie.

Wert der Erzeugung im Jahre 1913 . . .	15 023 000 Pfund
Wert der Erzeugung im Jahre 1923 . . .	26 374 000 Pfund

Die Metallwarenfabrikation des Jahres 1923 beträgt somit 175,6 % des Jahres 1913.

Nach dem australischen Industrieschutzgesetz vom Jahre 1921 ist es für das Ausland unmöglich, Waren zu einem billigeren Preis als die einheimische Industrie in Australien abzusetzen. In dem Gesetz heißt es:

1. Wenn der Minister auf Grund der Prüfung und des Berichtes des Tarifamtes die Ueberzeugung gewinnt, daß die Währung des Ursprungs- oder Ausfuhrlandes irgendwelcher Waren entwertet ist und daß infolge dieser Entwertung Waren an einen Einführer in Australien zu Preisen verkauft werden oder verkauft worden sind, die einer australischen Industrie nachteilig sein können, so kann der Minister in der „Gazette" eine Bekanntmachung veröffentlichen, welche das Land näher bezeichnet, dessen Währung nach seiner Ueberzeugung entwertet ist, sowie die aus diesem Lande stammenden oder ausgeführten Waren, auf die nach seiner Meinung die Bestimmungen dieses Abschnittes Anwendung finden sollen.
2. Auf Grund der Bekanntmachung soll auf alle in der Bekanntmachung aufgeführten Waren, die in dem genannten Lande erzeugt oder hergestellt werden, ein besonderer Zoll gelegt, erhoben und bezahlt werden, dessen Höhe nach Maßgabe einer Liste festgesetzt wird.

Ebenso trifft das Gesetz die Bestimmung, daß alle Waren, die aus irgend einem anderen Grunde — seien es billigere Produktionskosten oder sonstige andere Gründe — zu einem niedrigeren Preise nach Australien eingeführt werden, als diese in Australien selbst hergestellt werden können, mit einem Zoll belegt werden, welcher den Unterschied zwischen dem Auslandspreis und dem Marktpreis in Australien ausgleicht. Diesem Industrieschutzgesetz unterlagen Solinger Messerschmiedewaren seit dem

5. April 1923, und zwar wurde bei dem sehr niedrigen Stande der deutschen Mark ein Zuschlagzoll in Höhe von 75 % vom Wert erhoben, der mit dem regulären Zollsatz 100 bzw. 150 % ausmachte.

Gleichzeitig mit der Einführung der Industrieschutzgesetze hat Australien auch seinen Zolltarif erhöht. Nach dem australischen Zolltarif vom Jahre 1921 werden auf Messerschmiedewaren folgende Zölle erhoben:

Pos. des Zolltarifs	Brit. Vorzugstarif in % vom Wert	Mitteltarif in % vom Wert	Generaltarif in % vom Wert	Zoll vor dem Kriege (f. Deutschland)
Pos. 197				
a) Messerschmiedewaren, Löffel und Gabeln, ganz oder teilweise aus Gold oder Silber oder mit Gold oder Silber plattiert	35 %	40 %	50 %	30 %
b) andere	10 %	20 %	25 %	15 %

Da zwischen Deutschland und Australien noch kein Handelsvertrag besteht, unterliegt die Einfuhr von Solinger Stahlwaren dem Generaltarif, befindet sich also gegenüber der Schneidwareneinfuhr Englands, Frankreichs und Amerikas in nicht unerheblichem Nachteil.

Ausfuhr von Solinger Messerschmiedewaren nach Australien.

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mark
1913	436	392
1922	38	(Inflation)
1923	83	63
1924 (Jan.-Juli)	46	61

Vorstehende Tabelle läßt deutlich erkennen, daß die handelsfeindlichen Maßnahmen Australiens gegenüber Deutschland die Ausfuhr Solinger Schneidwarenerzeugnisse sehr beträchtlich eingeschränkt haben. England, dessen Einfuhr dem britischen Vorzugstarif unterliegt, und alle anderen Staaten, auf die der „Dumping-Zoll" keine Anwendung fand, konnten ihre Erzeugnisse zu weit besseren Bedingungen in Australien absetzen und brauchten nicht mit der Konkurrenz Solingens zu rechnen. Der Zoll auf deutsche Schneidwaren war 90 % bzw. 115 % höher als auf englische. Nachdem die Valutazölle auf Messerschmiedewaren am 31. Juli 1924 aufgehoben worden waren, konnte sich die Ausfuhr der Solinger Industrie nach Australien wieder erholen. Wie in vielen anderen Ländern, so haben auch in Australien die Valutazölle viel länger bestanden als sie berechtigt waren; denn als im Jahre 1923 die deutschen Erzeugnisse wieder das Weltmarktpreisniveau erreicht hatten, lag kein Anlaß mehr vor, die deutsche Einfuhr weiterhin noch einer Sonderbehandlung zu unterwerfen. Im Jahre 1925 hat sich die Ausfuhr Solinger

Schneidwaren nach Australien trotz der nach dem neuen Tarif eingetretenen höheren Zollbelastung verdoppelt und konnte 1926 noch eine weitere Steigerung erfahren. Die Ausfuhr betrug:

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 G.-M.	Monatsdurchschnitt dz
1924 (Aug.-Dez.)	258	302	58
1925	843	952	70
1926 (Jan.-Okt.)	1 116	1 062	110

Diese Tatsachen beweisen zur Genüge, daß Solinger Schneidwarenerzeugnisse bei einigermaßen freier Konkurrenz das Absatzfeld behaupten werden, zumal die eigene Schneidwarenindustrie Australiens ganz unbedeutend ist und für einen ernsten Wettbewerb nicht in Frage kommt. Die erheblich höheren Ausfuhrzahlen als vor dem Kriege erklären sich aus der fortschreitenden Entwicklung, Bevölkerungszunahme, Zivilisation und Kultur Australiens.

Aufgabe der deutschen Handelspolitik wäre es, mit Australien einen günstigen Handelsvertrag abzuschließen, der Deutschland in den Genuß der Meistbegünstigung setzt, denn dadurch würde der deutschen Industrie der freie Wettbewerb auf dem australischen Markt gewährleistet. Da Deutschland der wichtigste Käufer australischer Wolle, des Hauptausfuhrgegenstandes des Landes, ist, dürfte der Abschluß eines günstigen Vertrages für die deutschen Unterhändler nicht allzu schwer sein. Für die deutsche Ausfuhrindustrie wird aber Australien in Zukunft ein nicht zu unterschätzendes Absatzgebiet sein, denn das Land ist bei seiner fortschreitenden Entwicklung und seinem steigenden Wohlstand für deutsche Industrieerzeugnisse weit aufnahmefähiger als vor dem Kriege. Die Ausfuhr von Solinger Messerschmiedewaren nach Australien würde einen noch größeren Umfang annehmen, wenn nicht die australische Bevölkerung wie die keiner anderen britischen Kolonie eine ganz besondere Vorliebe für Erzeugnisse aus dem englischen Mutterland hätte. Für die Sheffielder Stahlwarenindustrie ist Australien einer der besten Absatzmärkte

Mit ganz ähnlichen Verhältnissen hatte die Stahlwarenausfuhr Solingens nach Kanada zu kämpfen. Während der Inflationszeit war es kaum möglich, Schneidwaren nach Kanada zu exportieren, da die kanadische Regierung noch schärfere Antidumping-Maßnahmen gegen die deutsche Einfuhr getroffen hatte als Australien. Bei der Verzollung der Waren spielte es gar keine Rolle, ob diese direkt aus Deutschland oder über fremde Länder eingeführt wurden. Für einzelne deutsche Erzeugnisse — darunter auch gewisse Messerschmiedewaren — galten ganz besondere Zölle, während im allgemeinen der englische Marktwert gleicher oder ähnlicher Waren für die Verzollung maßgebend war. Bei diesen Artikeln betrug der Zoll 30 % vom Wert. Extrazölle wurden auf folgende Stahlwaren erhoben:

Warenart	Zollbetrag
Taschenmesser . .	Deutsch. Ausfuhrpreis + 140 % vom Wert
Scheren	„ „ + 200 % „ „
Rasiermesser	„ „ + 40 % „ „

Diese Maßnahmen traten erst mit dem 10. November 1924 außer Kraft, trotzdem die deutsche Währung schon seit einem Jahr nicht mehr entwertet war und auch die Preise für Schneidwaren seit Mitte des Jahres 1923 die Weltmarktpreise wieder erreicht hatten.

Zollbelastung deutscher Waren in Kanada.

Warenart	Wert in Dollar	Zoll in Dollar	Gesamtzoll in Dollar	Endpreis der Ware in Dollar
1. Scheren	10	10 + 20	30	40
2. Taschenmesser	10	10 + 14	24	34
3. Rasiermesser	10	10 + 4	14	24

Verzollung englischer Schneidwaren in Kanada.

Sämtliche Waren aus Großbritannien und den britischen Kolonien und Dominions werden bei der Einfuhr nach Kanada nach dem britischen Vorzugstarif verzollt, welcher bei Stahlwaren zwei Drittel des Satzes des Generaltarifes beträgt und 20 % vom Werte ausmacht.

Warenart	Wert der Ware in Dollar	Zoll in Dollar	Endpreis der Ware in Dollar
1. Scheren	10	2	12
2. Taschenmesser	10	2	12
3. Rasiermesser	10	2	12

Verzollung amerikanischer Schneidwaren in Kanada.

Waren, die aus den Vereinigten Staaten nach Kanada eingeführt werden, unterliegen dem Mitteltarif, der Satz für Messerschmiedewaren beträgt 27½ %.

Warenart	Wert der Ware in Dollar	Zoll in Dollar	Endpreis der Ware in Dollar
1. Scheren	10	2,75	12,75
2. Taschenmesser	10	2,75	12,75
3. Rasiermesser	10	2,75	12,75

Verzollung französischer Messerwaren in Kanada.

Frankreich genießt bei der Einfuhr gewisser Waren auf Grund seines Handelsabkommens mit Kanada vom 15. Dezember 1922 Ermäßigungen auf die Sätze des Minimaltarifs, die bei Schneidwaren 10 % ausmachen.

Warenart	Wert der Ware in Dollar	Zoll in Dollar	Endpreis der Ware in Dollar
1. Scheren	10	2,75—0,275	12,68
2. Taschenmesser	10	2,75—0,275	12,68
3. Rasiermesser	10	2,75—0,275	12,68

Alle anderen Stahlwarenerzeugnisse Solingens wurden mit einem Zoll von 30 % belastet. Da bei der Verzollung nicht der deutsche Preis, sondern der englische Marktpreis gleicher oder ähnlicher Waren zugrunde gelegt wurde, konnten Inflationsverkäufe nach Kanada nicht erfolgen. Die angeführten Zollberechnungen zeigen, daß die Zölle auf deutsche Schneidwaren während ihrer Erhebung nach dem Antidumping-Gesetz bis zu 1500 % höher waren als die auf englische Stahlwaren erhobenen. Die Folge dieser ungerechten Zollbehandlung war natürlich ein starker Rückgang in der Messerschmiedewarenausfuhr Solingens nach Kanada.

Ausfuhr Solinger Schneidwaren nach Kanada.

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 G.-M.
1913	1 331	1 430
1922	447	(Inflation)
1923	757	595
1924	441	544

Nachdem seit dem 10. November 1924 die deutsche Einfuhr wieder der normalen Verzollung unterliegt, beträgt der Zoll für aus Deutschland eingeführte Schneidwaren 30 % vom Wert, ist also immer noch höher als der Zoll, den engl., franz. und amerikanische Messerschmiedewaren bei ihrer Einfuhr nach Kanada zu entrichten haben. Auf Grund der Meistbegünstigungsklausel genießen auch Dänemark, Norwegen, Schweden, die Schweiz und Japan die französischen Zollvergünstigungen, ebenso sind sie auch auf Grund der Handelsabkommen Kanadas mit Italien und der belgisch-luxemburgischen Wirtschaftsunion diesen Staaten zugefallen, alles Länder, die, wenn auch nur in sehr geringem Umfange, an der Deckung des Weltbedarfs an Schneidwaren teilnehmen.

Trotz dieser Benachteiligung Solingens gegenüber anderen Schneidwarenindustrien trat seit dem Jahre 1925 eine dauernde Steigerung seiner Ausfuhr nach Kanada ein. Sie betrug:

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mark
1925	1 165	1 288
1926 (Jan.-Okt.)	1 752	1 944

Es darf allerdings nicht verkannt werden, daß der Anteil Solingens an der Gesamtschneidwareneinfuhr Kanadas im Vergleich zur Vorkriegszeit gesunken ist. Die erheblichen Exportmengen haben ihren Grund in der kulturellen Entwicklung der Ueberseestaaten. Diese Entwicklung mit ihrem größeren Bedarf an Schneidwaren ist aber viel mehr der Konkurrenz Solingens, vor allen den Vereinigten Staaten zugute gekommen, welche ihre Absatzbeziehungen während des Krieges und während der Sonderbehandlung der deutschen Einfuhr sehr fest ausbauen konnte. Wir werden in einem späteren Kapitel die Bedeutung der Vereinigten Staaten auf dem internationalen Schneidwarenmarkt noch kennen lernen.

Schneidwarenausfuhr nach dem übrigen britischen Kolonialreich.

Land	1913 dz	1923 dz	1924 dz	1925 dz	1926 (Jan.-Okt.) dz
Britisch-Indien	5 763	2 288	5 420	5 048	5 704
Malakka	967	—	255	591	704
Brit.-Südafrika	729	891	1 351	1 390	1 326
Brit.-Westafrika	317	—	1 557	1 040	
Brit.-Ostafrika	150	144	418	535	
Aegypten	341	521	633	849	540

Die britischen Kolonien und Dominions importieren trotz ihrer Selbstversorgungsbestrebungen alle eine größere Menge Schneidwaren als in der Vorkriegszeit.

Britisch Indien hat allerdings erst im Jahre 1926 mengenmäßig seine Friedenseinfuhr wieder erreicht. Der Verminderung in der Menge steht eine enorme Wertsteigerung in der Messerschmiedewareneinfuhr gegenüber.

Die Schneidwarenausfuhr nach Britisch-Indien betrug:

Jahr	Menge in dz	Gesamtwert in dz in 1000 G.-M.	Wert pro dz in G.-M.
1913	5 763	1 604	278
1924	5 420	3 320	611
1925	5 048	3 358	666
1926	5 704	3 552	622

Der Wert eines im Jahre 1913 nach Britisch-Indien exportierten Doppelzentners Messerschmiedewaren betrug nur M. 278,—, ein Zeichen, daß vor dem Kriege nur sehr billige und minderwertige Schneidwaren nach Indien ausgeführt wurden. Der kulturelle Fortschritt, der sich in Indien in den letzten Jahrzehnten offensichtlich vollzogen hat, brachte es mit sich, daß heute an die Qualität der Schneidwaren weit höhere Ansprüche gestellt werden. Bei einer allgemeinen Weltteuerung von zirka 50 % hat der Wert der Stahlwarenausfuhr nach Indien pro Mengeneinheit um zirka 45 Prozent zugenommen. Andererseits muß berücksichtigt werden, daß Indien eine eigene Schneidwarenindustrie errichtet hat, welche die billigen und geringwertigen Erzeugnisse selbst herstellt. Ferner hat der Absatz Japans und der Vereinigten Staaten von Nordamerika auf dem indischen Markt in diesen Artikeln einen größeren Umfang angenommen.

Die Erhöhung des Schneidwarenzolles von 7½ auf 15 % (Zolltarif vom 1. April 1922) trug ebenfalls zu einer Verminderung der Einfuhr an Massenfabrikaten bei. Ein hochwertiges Qualitätsprodukt findet auch trotz einer Zollbelastung von 15 % seinen Absatz, besonders, wenn ihm im Bestimmungsland kein gleichwertiges einheimisches Erzeugnis zur Seite gestellt werden kann. Geringwertige Messerwaren, welche mit der einheimischen Konkurrenz zu rechnen haben und deswegen im Preise niedriger sein müssen als die inländischen Waren, werden durch den Zoll in ihrer Wettbewerbsfähigkeit geschwächt, können sogar von der Ausfuhr aus-

geschlassen werden. Die Folge der indischen Zollerhöhung für die Solinger Industrie war eine Verminderung der Einfuhr an Fabrikaten dritter Qualität. Wenn an deren Stelle eine Wertsteigerung der eingeführten Schneidwaren pro Mengeneinheit getreten ist, so hat dies seinen Grund in der schon erwähnten kulturellen Entwicklung Indiens. Ohne die Zollerhöhungen würde auch noch eine bedeutende Ausfuhr von minderwertigen Schneidwaren nach Indien stattfinden, weil dann die junge einheimische Industrie der Solinger Konkurrenz weichen müßte. Für den Aufschwung im Export besserer Fabrikate kommt ferner noch in Betracht, daß die Konkurrenzunfähigkeit vieler englischer Messerwaren hisnichtlich der Preise der Solinger Industrie sehr zu statten gekommen ist. Die Einfuhrquote besserer Schneidwarenerzeugnisse wurde vor dem Kriege zum weitaus größten Teile von der englischen Industrie gestellt, die jedoch heute über die Absatzverhältnisse auf dem indischen Markt Klage führt.

Wenn auch Britisch-Indien für die Solinger Schneidwarenindustrie gegenwärtig eines der besten Absatzgebiete ist, so ist es doch sehr fraglich, ob die Aussichten auf dem indischen Markt auf die Dauer gut sein werden. In Britisch-Indien ist die Selbstversorgungsidee sehr stark, und die neuerrichteten Industrien haben gute Fortschritte zu verzeichnen, insbesondere sucht Indien eine eigene Eisen- und Stahlwarenindustrie aufzubauen. Zu diesem Zweck ist auch die Ausfuhr von Kohlen verboten worden. Im Jahre 1925 konnte Indien 400 000 t Roheisen ausführen, seinen Bedarf an Stahl konnte es allerdings kaum zu einem Drittel decken. 30 % des Stahlbedarfes wurden im Lande selbst hergestellt, 40 % führte England ein, die restlichen 30 % wurden von Belgien bezogen. Es bedarf keiner Frage, daß Indien immer mehr an die Erzeugung von Fertigfabrikaten herantreten wird, sobald sich seine Rohstoffindustrie den Bedürfnissen des Landes angepaßt hat. Ebenso werden die Fertigwarenindustrien allmählich auch die Herstellung von hochwertigen Erzeugnissen übernehmen und dann für diese einen Schutzzoll durchdrücken, welche ihre Produktion vor dem Wettbewerb des Auslandes sicherstellt und die Einfuhr dieser Artikel erschwert.

Die Ausfuhr von Messerschmiedewaren nach dem britischen Kolonialreich ist aber nicht nur in Bezug auf Menge und Wert gestiegen, sondern nimmt auch wertmäßig einen größeren Prozentsatz des Gesamtexportes der Solinger Industrie ein. 1913 betrug der Gesamtanteli 11,1 %, 1925 12,6 % (wertmäßig).

Wir kommen also zu dem Ergebnis, daß dem britischen Imperium als Absatzgebiet für Solinger Messerwaren eine größere Bedeutung als vor dem Kriege zugemessen werden muß. Diese Tatsache scheint auf den ersten Blick den wirtschaftlichen Unabhängigkeitsbestrebungen des britischen Kolonialreiches zu widersprechen, was aber keineswegs der Fall ist. Die Schutzmaßnahmen haben nur eine Einfuhrverminderung der Waren verursacht, die innerhalb der eigenen Grenzen hergestellt werden. An Schneidwaren erzeugen die britischen Kolonien jedoch nur billige und geringwertige Muster, deren Einfuhr infolge der hohen Zölle erheblich nachgelassen hat, was sich zwar statistisch genau nicht feststellen läßt, aber aus der relativ gestiegenen Werteinheit zu ersehen ist. Die eingeführten Schneidwaren haben einen anderen Charakter als vor dem Kriege und sind meist solche Fabrikate, welche die einheimische Industrie nicht produziert. Daß aber eine bedeutend größere Nachfrage nach solchen Waren in den britischen Kolonien besteht, ist der Erfolg des zunehmenden Wohlstandes und der fortschreitenden Kultur und Zivilisation

dieser Länder; ihre Bewohner stellen höhere Ansprüche an die Lebenshaltung, die sich von der primitiven Stufe abgewendet hat und mehr nach europäischem Vorbild zugeschnitten ist.

3. Die Ausfuhr nach Spanien.

Störend und ungewiß war nach dem Kriege der Stahlwarenhandel mit Spanien. Im Dezember 1921 wurde von Spanien der mit Deutschland im Jahre 1899 abgeschlossene Handelsvertrag gekündigt, welcher dann im Dezember 1922 außer Kraft trat. Die Folge davon war, daß die deutsche Einfuhr in Spanien wohl noch nach Spalte II des spanischen Tarifs verzollt wurde, jedoch nicht mehr im Genusse der unter diesem Tarif liegenden Ermäßigungen stand und der Gefahr ausgesetzt war, den Zollsätzen der ersten Spalte, die um 200 % höher sind, unterworfen zu werden.

Schneidwarenzölle in Spanien.

Position des Zolltarifs	Spalte I Pes. pro kg	Spalte II Pes. pro kg	Vertragszölle Pes. pro kg
Pos. 380. Messer und Vorlegemesser für den Tisch. Taschenmesser, Rasiermesser und -Apparate, die keine andere Bearbeitung erfahren haben als einfache Pressung oder Guß	15	5	4
Pos. 381. Scheren zum Nähen und Sticken, Toilettescheren, Taschenscheren und ähnliche Gegenstände aus Stahl, die keine andere Bearbeitung erfahren haben als einfache Pressung oder Guß .	24	8	7
Pos. 382. Messer und Vorlegemesser für die Küche, Baumscheren, Scheren zum Schneiden der Haare und Vorrichtungen dazu und deren Teile	6	2	2
Pos. 293. Blanke Waffen und Teile dazu	25	10	10

Vor dem Kriege war die Verzollung Solinger Messerschmiedewaren noch geringer. Spanien hatte im Jahre 1922 zum Schutze seiner Industrie, die während des Krieges einen großen Aufschwung genommen hatte, und nach dem Kriege unter fremdem Wettbewerb zurückzugehen drohte, einen neuen Zolltarif eingeführt.

Verzollung von Schneidwaren nach dem Tarife von 1922.

Pos. 380 . . . . 1 kg . . . . . 2 Pes.
Pos. 381 . . . . 1 kg . . . . . 3 Pes.
Pos. 382 . . . . 100 kg . . . . . 20 Pes.

Außer den erhöhten Zöllen, die nach Ablauf des Handelsvertrages mit Spanien in Kraft traten, wurde noch auf Grund einer im Mai erlassenen Verordnung vom 1. Juni ab Valutazuschläge auf alle Waren

gelegt, die aus Ländern stammten, deren Währung gegenüber der Peseta um mehr als 70 % gesunken ist. Diese Maßnahme richtete sich vor allem gegen Deutschland; denn aus anderen Ländern mit gesunkener Valuta war die Einfuhr nach Spanien unbedeutend. Der Valutazuschlag auf deutsche Waren betrug 80 % und kam einer Sperre der deutschen Einfuhr gleich.

Zollsätze auf Messerschmiedewaren nach dem Valutazuschlag.

Position	Zoll Pes. pro kg	Valuta-zuschlag Pes. pro kg	Gesamt-zoll Pes. pro kg
380	5	4	9
381	8	6,4	14,4
382	2	1,6	3,6

Der Wert eines im Jahre 1923 nach Spanien ausgeführten kg Messerschmiedewaren betrug im Durchschnitt M. 9,25 = 18,66 Pes. (100 Pes. = M. 54,90.) Die durchschnittliche Verzollung vor Inkrafttreten des Valutazuschlages betrug 5 Goldpeseten = 6,6 Papierpeseten = 35,3 %. Nach dem Inkrafttreten des Valutazuschlages betrug die durchschnittliche Verzollung 8,33 Goldpeseten = 11 Papierpeseten = 56,8 %. Der Valutazuschlag mußte mit dem Augenblick als ungerecht erscheinen, als die deutschen Waren wieder den Weltmarktpreis erreicht hatten. Der deutschen Industrie, für die Spanien ein wichtiges Absatzgebiet ist, war es unmöglich, auf dem spanischen Markt mit der einheimischen Industrie selbst, noch mit anderen nach Spanien exportierenden Industrien infolge des Valutazuschlages in Wettbewerb zu treten. Es gelang der deutschen Regierung nicht, Spanien nach Stabilisierung der Mark zu bewegen, den Valutazuschlag auf deutsche Waren aufzuheben. Mächtige spanische Industriegruppen hatten an seiner Aufrechterhaltung das größte Interesse, denn sie fürchteten, daß der deutsche Wettbewerb die in der spanischen Industrie eingetretene Krise noch verschärfen könne. Während des Krieges hatte sich die spanische Industrie infolge sehr starker Nachfrage der Ententestaaten einerseits und infolge des Ausfalls der deutschen Einfuhr andererseits gut entwickelt, doch die nach dem Kriege wieder einsetzende Konkurrenz hatte sie ins Wanken gebracht. Der ausländische Wettbewerb traf die spanische Industrie um so mehr, als der außerordentlich große, während des Krieges nach Spanien fließende Goldstrom nicht dazu benutzt worden ist, Maschinen und Arbeitsmethoden zu verbessern, sondern größtenteils dem Konsum und unproduktiven Zwecken gedient hat. Im Jahre 1922 lagen in der spanischen Textilindustrie 50 % aller Betriebe still, in der Leinenindustrie 60 %, die katalonische Metallwarenindustrie war ebenfalls nur zu 60 % beschäftigt und diese zum Teil nicht einmal vollständig. Ebenso war die spanische Papierindustrie nur zu 60% in der Lage, ihre Betriebe aufrecht zu erhalten. Um seine Industrie vor weiterem Rückgang zu schützen, schlug Spanien eine protektionistische Handelspolitik ein. Der Zolltarif vom Jahre 1912 wurde für nicht ausreichend erachtet, um die ausländische Konkurrenz zu schwächen. Im Februar 1922 gelangte ein neuer Tarif zur Einführung, in welchem die einzelnen Positionen um 100 bis 150 % heraufgesetzt waren. Weiter wurden fast alle noch bestehenden Handelsverträge gekündigt, um die Handelsbeziehungen mit dem Ausland auf einer anderen Grundlage aufzubauen. Mit dem Ablauf des spanisch-deutschen Handelsvertrages trat zwischen

Spanien und Deutschland ein vertragsloser Zustand ein, welcher der deutschen Ausfuhrindustrie großen Schaden gebracht hat. Vor allem war es der unheilvolle Valutazuschlag, der die Ausfuhr nach Spanien auf ein Minimum herabdrückte.

Ausfuhr Solinger Schneidwaren nach Spanien.

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mark
1913	1 530	973
1922	1 263	
1923	657	627
1924	693	923

Infolge der scharfen Zollmaßnahmen Spaniens gegen die Einfuhr deutscher Waren ist der Absatz Solinger Schneidwarenerzeugnisse auf dem spanischen Markt um 50 % gesunken. Da der spanische Zolltarif bei Messerschmiedewaren keine besonderen Qualitätsunterschiede aufweist, mußte die Ausfuhr billiger Massenartikel, die den größten Anteil an der Ausfuhr nach Spanien hatten, am härtesten getroffen werden. Gute Qualitätswaren können eine hohe Zollbelastung eher vertragen, denn derselbe spezifische Zollsatz für Erzeugnisse verschiedener Qualitäten einer Warengattung verteuert die billigen und schlechteren Erzeugnisse erheblich mehr, als die besseren und teueren. Aus den Wertzahlen ist ersichtlich, daß die im Jahre 1913 in Spanien bezogenen Stahlwaren einen bedeutend billigeren Durchschnittspreis aufweisen, als die im Jahre 1923 eingeführten. Der Durchschnittswert für einen nach Spanien exportierten Doppelzentner Stahlwaren betrug im Jahre 1913 M. 623,—, im Jahre 1923 M. 925,—. Man könnte hier entgegnen, daß sich im Rahmen der allgemeinen Weltteuerung die Werte für die beiden Jahre decken würden, doch kann man dieses Argument für das Jahr 1923 noch nicht anwenden; denn bei der noch fortlaufenden Inflation standen deutsche Waren oft noch unter dem Weltmarktpreis, so daß man für die Jahre 1913 und 1923 dieselben Werte einsetzen kann. Noch deutlicher beweist die Ausfuhr des Jahres 1924 und 1925 diese Tatsachen. 1924 hatte der nach Spanien exportierte Doppelzentner Schneidwaren einen Durchschnittswert von 1332 M. bzw. 1422 M., ist also im Vergleich zu 1913 um 41 % bzw. 49 % gestiegen (50prozentige Weltteuerung ist hiermit eingerechnet).

Lange währte es, bis die Handelsbeziehungen Deutschlands mit Spanien wieder in geordneten Bahnen verliefen. Im Juli 1924 wurde ein Handelsabkommen mit Spanien geschlossen, auf Grund dessen endlich der Valutazuschlag in Wegfall kam und die deutsche Einfuhr wieder nach Spalte II des spanischen Tarifs verzollt wurde, ebenfalls räumte Spanien Deutschland noch weitere Zollermäßigungen ein. Teuer mußte allerdings der Wegfall des Valutazuschlages erkauft werden: Deutschland muß Spanien die unbedingte Meistbegünstigung zuteil werden lassen, ihm also alle die Zugeständnisse machen, die es dritten Staaten bereits eingeräumt hatte und die es in Zukunft noch einräumen würde. Darüber hinaus mußten noch Zollermäßigungen für eine ganze Reihe spanischer Bodenerzeugnisse, vor allem für Wein, Feigen, Rosinen, Oel und Tomaten gewährt werden. Dieses Handelsabkommen trat bis zur gegenseitigen Ratifizierung als „modus vivendi" in Kraft. Auf Grund dieses Handelsabkommens hatten sich die Geschäftsbeziehungen der Solinger Industrie

mit dem spanischen Markt wieder gut entwickelt. Die Ausfuhr Solinger Schneidwarenerzeugnisse nach Spanien betrug im ersten Halbjahr 1924 231 Doppelzentner, und konnte nach Abschluß des Handelsabkommens auf 462 Doppelzentner im zweiten Halbjahr gesteigert werden.

Die günstigen Beziehungen mit dem spanischen Markt sollten nicht von langer Dauer sein. Am 16. Juli 1925 wurde der spanische Handelsvertrag von Deutschland gekündigt und trat am 16. Oktober 1925 wieder außer Kraft. Die Kündigung des Vertrages hat der Solinger Industrie, wie auch der gesamten deutschen Exportindustrie großen Schaden gebracht, ihre mit Spanien neu angeknüpften Verbindungen wurden gewaltsam unterbrochen.

Der Vertrag wurde auf Betreiben der rheinischen Winzerschaft gekündigt, die in den ermäßigten Zollsätzen auf spanische Weine einzig und allein die Gründe für ihren schlechten Absatz erblickte. Diese Ansicht der rheinischen Weinbauern ist irrig. Sie hatten anscheinend vergessen, daß auch andere deutsche Volkskreise unter der allgemeinen Wirtschaftskrise um ihre Existenz zu kämpfen haben. Der Weinbau gehört vielmehr schon seit Jahrzehnten zu den notleidenden Gewerben Deutschlands. Dies erklärt sich daraus, daß der Alkoholverbrauch ganz allgemein zurückgegangen ist. Im Durchschnitt der Jahre 1906 bis 1913 wurden 8,25 Liter reiner Alkohol je Kopf der Bevölkerung verbraucht, 1919—1923 nur noch 2,74 Liter. Von diesem Rückgang werden am meisten die stark alkoholhaltigen Getränke wie Wein, Sekt, Schnaps und dergleichen betroffen. Der geringere Alkoholkonsum ist eine internationale Erscheinung, was außer der Trockenlegung der Vereinigten Staaten von Nordamerika die Tatsache beweist, daß die deutsche Ausfuhr alkoholartiger Getränke von 1913 bis 1925 der Menge nach auf $^1/_6$ und dem Werte nach auf ungefähr $^1/_3$ zurückgegangen ist. Dann ist noch zu erwähnen, daß die Methoden des Weinvertriebes bisher versagt haben. Man hat es nicht verstanden, den sogenannten offenen Weinausschank auch außerhalb der Weinbaugebiete einzubürgern. Ferner ist die Anbaufläche nach dem Kriege vergrößert und auf Schläge ausgedehnt worden, auf denen der Weinbau nur während der Inflationskonjunktur einen Gewinnbringenden Ertrag abwerfen konnte. Außerdem muß sehr bezweifelt werden, ob in den Südweinen ein Konkurrenzartikel für den deutschen Wein zu erblicken ist. Der verringerte Verbrauch deutscher Weine ist nicht eine Folge der übrigens nur mäßig gestiegenen Einfuhr ausländischer Weine, sondern erklärt sich durch die gesunkene Kaufkraft gerade derjenigen Kreise, die vor dem Kriege die besten Konsumenten deutscher Weine gewesen sind (Rentner, höhere Beamte usw.).

Wenn man all diese Umstände berücksichtigt, so wird man anerkennen müssen, daß durch Zollmaßnahmen die Notlage der rheinischen Winzerschaft nicht behoben werden kann, sondern daß ganz andere Methoden der Hilfe angewandt werden müssen.

Bei der Kündigung des spanischen Handelsvertrages durften auch nicht die Interessen einer einzelnen Wirtschaftsgruppe maßgebend sein, sondern das Gesamtinteresse der deutschen Volkswirtschaft. Nur dann wäre der Verzicht auf die günstigen Handelsbeziehungen mit Spanien gerechtfertigt gewesen, wenn andernfalls Werte verloren gegangen wären, deren materieller und ideeller Gehalt den der deutsch-spanischen Beziehungen übertrifft, wenn also der durch den spanischen Handelsvertrag den Weinbauern entstehende Schaden größer gewesen wäre als der von

Handel und Industrie erwartete und schon gebuchte Nutzen. Innerhalb der deutschen Volkswirtschaft hat aber der Weinbau nicht die Bedeutung, die die rheinischen Weinbauern ihm zumessen.

Die dem Weinbau gewidmete Anbaufläche betrug:

Jahr	Hektar		Landwirtschaftliche Anbaufläche insgesamt ha
1910	110 033	einschließlich Elsaß-Lothringen	durchschnittlich 30 Millionen
1911	105 876		
1918	68 917	ohne Elsaß-Lothringen	
1920	72 661		
1923	74 677		
1924	74 342		

Die Größe des Weinbaugebietes beträgt also durchschnittlich nur 0,25 % der gesamten landwirtschaftlichen Nutzungsfläche. Die Steigerung von 1920 erklärt sich aus der Inflationskonjunktur. Der Wert des aus obiger Anbaufläche gewonnenen Weinmostes betrug:

1913 . . . Mk. 48 400 000 (mit Elsaß-Lothringen)
1923 . . . Mk. 42 400 000 (ohne Elsaß-Lothringen)
1924 . . . Mk. 94 600 000 (ohne Elsaß-Lothringen)

Der Wertzuwachs der durch die Behandlung des Mostes bis zum handelsfähigen Wein entsteht, kann auf etwa 100 % geschätzt werden; somit erhält man für die deutsche Weinernte einen Durchschnittsjahresertrag von zirka 160 Millionen Mark.

Daran aber kann nicht gezweifelt werden, daß Spanien für die deutsche Ausfuhrindustrie ein wichtiges Absatzgebiet ist, und zwar nicht nur hinsichtlich der zur Zeit dorthin tatsächlich ausgeführten Warenmengen, sondern auch im Hinblick auf die ausgezeichneten Entwicklungsmöglichkeiten sowohl in Spanien selbst als auch darüber hinaus in dem so eng mit ihm verbundenen Südamerika. Die deutsche Ausfuhr nach Spanien besteht in der Hauptsache aus Fertigwaren, während das Hauptkontingent bei der Einfuhr aus Spanien nicht auf Wein und Südfrüchte, sondern auf die für die deutsche Industrie so wichtigen Rohstoffe entfällt, was nachstehende Zahlen beweisen:

	1913	1924	1925 (Jan.-Okt.)
	in Millionen Mark		
Gesamtausfuhr nach Spanien .	143,0	90,4	158,7
darunter fertige Waren	121,9	78,9	141,2
Gesamteinfuhr aus Spanien . .	198,7	106,3	185,0
darunter Südfrüchte	32,0	38,8	54,8
darunter Wein	17,0	10,6	20,0

Nach Ablauf des spanischen Handelsvertrages trat zwischen Deutschland und Spanien ein Zollkrieg ein. Laut spanischer Verordnung vom 5. November 1925 wurde auf alle Waren deutschen Ursprungs ohne

Rücksicht auf ihre Herkunft bei ihrer Einfuhr in die Halbinsel und in die Balearischen Inseln ein Zuschlag von 80 % auf die Sätze der ersten Spalte des spanischen Zolltarifs erhoben. Ferner wurde die Einfuhr in die Freihäfen der kanarischen Inseln und in die spanischen Häfen Ceuta und Manila verboten. Diese Maßnahmen waren für die deutsch-spanischen Handelsbeziehungen äußerst schädlich.

Verzollung von Messerschmiedewaren während des deutsch-spanischen Zollkrieges.

Position	Spalte I Pes. pro kg	Zuschlag 80 %	Gesamtzoll Pes. pro kg
380:	15	12	27
381:	24	19,2	43,2
382:	6	4,8	10,8

Diese prohobitiven Zölle belasteten die Einfuhr um zirka 150 % und waren die Ursache, daß der Export von Solinger Messerschmiedewaren nach Spanien erheblich sank. Die durchschnittliche Monatseinfuhr betrug im Jahre 1925 (Januar bis September) 120 Doppelzentner, die Ausfuhr in den Monaten:

Oktober . . . 77 dz
November . . . 81 „
Dezember . . . 52 „

zusammen 210 dz = durchschnittlich 70 dz pro Monat.

Allerdings gelang es nach kurzer Zeit, während welcher Verhandlungen über einen neuen Vertrag geführt wurden, mit Spanien am 12. November ein neues Provisorium abzuschließen, das dem Zollkrieg ein Ende bereitete. Auf Grund dieses Provisoriums wurde die deutsche Einfuhr wieder der Spalte II unterworfen. Nach langen, schwierigen Verhandlungen, die sich hauptsächlich um die deutschen Weinzölle drehte, ist es endlich gelungen, am 7. Mai 1926 mit Spanien einen endgültigen Handelsvertrag abzuschließen, der die Handelsbeziehungen beider Völker wieder in geregelten Bahnen verlaufen läßt.

In dem neuen Handelsabkommen mit Spanien konnte Solingen jedoch nicht die Zollvergünstigungen erreichen, welche ihm in dem im Juli 1924 abgeschlossenen Vertrag zuteil geworden waren, wie ja auch der Vertrag im ganzen einen Rückschlag für die deutsche Ausfuhrindustrie bedeutet und ihre Wünsche nicht befriedigt hat. Die spanische Industrie, welche, wie bereits gezeigt wurde, durch sehr weitgehende staatliche Unterstützung und Förderung zur ausländischem Wettbewerb im Vorteil ist, hat einen stärkeren Zollschutz durchdrücken können. Als Trost bleibt, daß der Abschluß des Vertrages gegenüber dem bisherigen Schwebezustand mit der Aussicht auf einen Zollkrieg jedenfalls das kleinere Uebel war.

Verzollung Solinger Schneidwaren nach dem alten und neuen Vertrag.

Position	Alter Vertrag Pes. pro kg	Neuer Vertrag Pes. pro kg	Spalte II Pes. pro kg
380	4	5	5
381	7	7	8
382	2	2	2

Die Verzollung von Messerschmiedewaren ist in Spanien im Vergleich zur Vorkriegszeit bei der Position 380 um 150 %, bei der Position 381 um 166,6 % und bei der Position 382 sogar um 990 % gestiegen, steht also in gar keinem Verhältnis zu der allgemeinen Weltteuerung, sondern liefert einen krassen Beweis für die überspannten Zollabsperrungsmaßnahmen in der Welt. Im Jahre 1913 betrug der durchschnittliche Wert eines nach Spanien ausgeführten kg Schneidwaren M. 6,35 = Pes. 7,85 (100 Peseten = 81 M.). Die durchschnittliche Verzollung betrug Peseten 1,67 pro kg = 21,3 %. Im Jahre 1924 betrug der Durchschnittswert nach Spanien exportierter Stahlwaren pro kg 13,62 M. = 23,65 Peseten (100 Peseten = 56,30 M.). Die durchschnittliche Verzollung betrug nach Inkrafttreten des Abkommens 4,33 Goldpeseten = 5,81 Papierpeseten = 24,2 %.

Würde die Ausfuhr nach Spanien 1924 denselben Wert gehabt haben wie 1923, so wäre die Verzollung noch weit höher. Da der Zoll für jede Qualität einer bestimmten Kategorie Messerwaren der gleiche ist, sind natürlich die billigen Erzeugnisse vom Export ausgeschlossen worden (1913: Wert pro dz M. 635,—, 1924: Wert pro dz M. 1332,—, 1925: Wert pro dz 1422 M.). Trotz dieser großen Wertverschiebung wirkt sich der spezifische Zollsatz heute höher als vor dem Kriege aus. Nehmen wir an, daß die vor dem Kriege nach Spanien ausgeführten Messerschmiedewaren einen Wert von M. 900,— pro dz = Peseten 1100 gehabt hätten, dann würde die Zollbelastung für diese Waren nur 15,13 % ausgemacht haben (auf Peseten 11,10 = 1,67 Peseten Zoll).

4. Der Export nach der Schweiz.

Die Schweiz befand sich nach dem Kriege in einer eigentümlichen Situation. Ihre sämtlichen Nachbarstaaten, mit denen sie einen regen Warenaustausch unterhält, krankten alle mehr oder weniger an der Geldentwertung, während die eigene Währung von jeder stärkeren Valutaschwankung verschont blieb. Eine Folge davon war die erhöhte Konkurrenzfähigkeit des Auslandes auf dem einheimischen Markt einerseits und die geschwächte Konkurrenzfähigkeit der Schweiz im Auslande andererseits. Die Ausfuhr der Schweiz, die für die Erhaltung ihrer Wirtschaft ein dringendes Bedürfnis ist, geriet ins Stocken, dafür trat eine Ueberschwemmung mit billigen ausländischen Fabrikaten des einheimischen Marktes ein, wodurch Arbeitslosigkeit in der schweizerischen Industrie hervorgerufen wurde. Um diesen Uebelstand zu überwinden, griff die Schweiz zu Einfuhrverboten und Einfuhrbeschränkungen, welche auch die Absatzmöglichkeiten der Solinger Industrie in der Schweiz beschnitten. Infolge dieser Einfuhrbeschränkungen gehört die Schweiz heute noch zu den Ländern, welche den Vorkriegsimport an Solinger Schneidwaren noch nicht wieder erreicht haben.

Durch Bundesbeschluß vom Febr. 1921 wurde der schweizerische Bundesrat ermächtigt, zur Vermeidung von Arbeitslosigkeit und zum Schutze der nationalen Produktion, soweit diese in ihren Lebensbedingungen bedroht ist, im allgemein wirtschaftlichen Interesse des Landes die Einfuhr gewisser Waren zu beschränken oder von einer Bewilligung abhängig zu machen. Auf Grund dieser Ermächtigung unterlagen seit dem 20. November 1921 Messerschmiedewaren einer besonderen Einfuhrbewilligung. Diese Bestimmung fand allerdings nur auf Deutschland und Oesterreich Anwendung. Messerschmiedewaren, die über die französisch-schweizerische oder italienisch-schweizerische Grenze eingeführt wurden, bedurften dieser Be-

willigung nicht. Französische und italienische Stahlwaren konnten ungehindert und in beliebiger Menge nach der Schweiz importiert werden, während die Einfuhr aus Deutschland den Import von 1913 nicht überschreiten durfte. Zur Erteilung einer Einfuhrbewilligung für deutsche Messerschmiedewaren war es ferner erforderlich, daß der Gesuchsteller den Nachweis erbrachte, daß er schon vor dem Kriege Schneidwaren aus Deutschland eingeführt habe oder daß er auch von der einheimischen Schneidwarenindustrie Schneidwaren bezieht.

Diese Maßnahmen wirkten sehr ungünstig auf die Ausfuhr Solinger Messerschmiedewaren nach der Schweiz; neue Absatzbeziehungen konnten nicht angeknüpft werden, bereits getätigte Geschäftsabschlüsse mußten oft wegen Verweigerung der Einfuhrbewilligung rückgängig gemacht werden.

Stahlwarenausfuhr nach der Schweiz.

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mark
1913	765	796
1922	610	
1923	632	480
1924	492	786

Am 10. Dezember 1924 wurde zwischen der Schweiz und Deutschland ein Abkommen getroffen, demzufolge der Import von Solinger Schneidwaren noch weiter reduziert werden sollte. Die Schweiz setzte für die Einfuhr ein monatliches Kontingent fest, das 50 % der Durchschnittseinfuhr von Messerschmiedewaren aus Deutschland im Jahre 1913 nicht überschreiten durfte. Da im Jahre 1913 765 dz Schneidwaren nach der Schweiz ausgeführt worden waren, bedeutete die in dem Abkommen getroffene Regelung die Einräumung eines Kontingentes von zirka 380 dz. Diese Menge blieb beinahe um die Hälfte hinter der in den Jahren 1922 und 1923 nach der Schweiz ausgeführten zurück. Die Solinger Handelskammer hat bei jeder Gelegenheit auf eine Abänderung dieser Bestimmungen hingearbeitet und konnte es in dem am 11. Mai 1925 abgeschlossenen Zusatzabkommen erreichen, daß für die Zeit vom 1. Juni bis 30. September 1925 ein Kontingent von 200 dz Messerschmiedewaren für die Einfuhr freigegeben wurde. Wenn auch diese Menge einer Jahreseinfuhr von zirka 600 dz entsprach, so blieb sie doch immer noch wesentlich hinter der Vorkriegseinfuhr zurück. Dieser Umstand war jedoch von weniger wichtiger Bedeutung, da vom 1. Okt. 1925 ab die Einfuhrbeschränkung für Messerschmiedewaren aufgehoben werden sollte, was denn auch erfolgte. Nachdem die Einfuhrbewilligungen für Messerschmiedewaren weggefallen waren, konnte Solingen seinen Export nach der Schweiz nahezu auf das Doppelte steigern.

Die Schneidwarenausfuhr betrug:

Zeitraum		Menge in dz	Monatsdurchschnitt in dz
Januar–September	1925	436	48
Oktober–Dezember	1925	244	81
Januar—Oktober	1926	546	55
Januar—Dezember	1913	765	64

Während in den Monaten Oktober bis Dezember 1925 der Monatsdurchschnitt der Messerwarenausfuhr nach der Schweiz den des Jahres 1913 überstieg, blieb er in den Monaten Januar bis Juli 1926 um 21,5 % hinter demselben zurück. Diese Tatsache wird dadurch erklärt, daß die französische und italienische Industrie ihren Absatz in der Schweiz auf Grund ihrer niedrigen Valuta habe vergrößern können. In den schweizerischen Messerwarengeschäften nehmen die Schneidwarenerzeugnisse Frankreichs und Italiens einen weitaus größeren Raum als vor dem Kriege ein. Um die Belieferung des schweizerischen Marktes mit Schneidwaren wetteifern in erster Linie Frankreich und Deutschland, die sich bis Ende des vorigen Jahres ungefähr die Wagschale hielten. In letzter Zeit konnte die französische Ware besseren Absatz finden, da sie infolge des Sturzes des französischen Franken einen Vorzug in der Preisstellung genießt. Im Dezember 1925 führte Frankreich 86 dz Messerschmiedewaren nach der Schweiz aus, Deutschland 68 dz. Die Gesamteinfuhr der Schweiz im Dezember betrug 173 dz, so daß Frankreich zur Hälfte, Deutschland zu zirka $^2/_5$ daran beteiligt ist.

Ferner ist in dem neuen schweizerischen Zolltarif vom Jahre 1921 der Zoll auf Messerschmiedewaren von 50 auf 120 Franken pro 100 kg erhöht worden, wodurch die Einfuhr um 62,4 % höher als vor dem Kriege belastet wird. 1913 betrug der Wert eines nach der Schweiz exportierten Doppelzentner Schneidwaren M. 1049,— = sfrs. 1284,—, der Zoll betrug sfrs. 50,— = 3,7 %. 1924 war der Wert eines Doppelzentners M. 1600,— = sfrs. 2000,—, der Zoll betrug sfrs. 120,— = 6 %. Im Gegensatz zu vielen anderen Ländern ist die Verzollung von Messerschmiedewaren in der Schweiz sehr niedrig und kommt als ausfuhrhemmendes Moment kaum in Betracht. Der Hauptgrund für den Rückgang der Ausfuhr Solinger Schneidwaren nach der Schweiz ist augenblicklich in der billigen französischen Konkurrenz zu suchen, welche z. Zt. der Beschränkung des deutschen Wettbewerbs auf dem schweizerischen Markt festeren Fuß fassen konnte.

5. Die Ausfuhr nach Griechenland.

Die Stahlwarenausfuhr nach Griechenland zeigt in der ersten Zeit nach dem Kriege eine ständig steigende Kurve. Im Jahre 1925 betrug die Exportmenge nahezu das Achtfache derjenigen von 1913. Diese außerordentlich günstige Entwicklung hat zum Teil ihren Grund in der großen Gebietserweiterung Griechensands nach dem Kriege. Seit 1922 gehörten die Jonischen Inseln vollständig, Thessalien, der Epirus, Mazedonien, Kreta, Westthrazien und die Aegäischen Inseln zum Hellenischen Staatsgebilde. Außerdem sind über eine Million Griechen aus Bulgarien und Kleinasien in ihre Heimat zurückgekehrt. Diese Tatsachen beeinflussen natürlich die Aufnahmefähigkeit des Landes nicht unbedeutend.

Ausfuhr Solinger Schneidwaren nach Griechenland.

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mark
1913	186	100
1922	753	
1923	262	199
1924	722	580
1925	1 041	732

Ferner muß beachtet werden, daß Deutschland bei dem griechischen Volke eine Sympathie genießt, wie kein anderes Land der Erde. Trotzdem steht der deutsche Kaufmann der griechischen Wirtschaft mit Voreingenommenheit und Mißtrauen gegenüber, die tendenziöse Blättermeldungen hervorgerufen haben. Die Folge davon ist eine Vernachlässigung des griechischen Marktes und daß sich andere Staaten an Deutschlands Stelle in den Vordergrund schieben. Bei den großen Lieferungsverträgen hat die deutsche Industrie keine Anstrengungen gemacht, Aufträge zu erhalten. Auf diese Weise war es möglich, daß die Verträge mit Industrien anderer Staaten abgeschlossen wurden. Die Tschechoslowakei bekam einen Millionenauftrag von Lokomotiven, das Waggonmaterial wurde in England bestellt, Frankreich übernahm den Bau von Eisenbahnstrecken, die Vereinigten Staaten von Wasserleitungen und Hafenanlagen. Die Vereinigten Staaten von Nordamerika versuchen mit allen Mitteln, in Griechenland festen Fuß zu fassen. Deutschland muß sich alle Mühe geben, sich die Sympathie des griechischen Volkes zu erhalten, damit ihm nicht ein wichtiger Absatzmarkt verloren geht.

Die industriellen Produktionsmöglichkeiten sind unter den Kriegsverhältnissen auch in Griechenland ausgedehnt worden; allerdings ist Hellas immer noch Agrarstaat und wird es auch in nächster Zukunft bleiben, doch ein schutzzöllnerisches Programm sorgt dafür, daß seine jungen Industrien dem Wettbewerb des Auslandes nicht unterliegen müssen.

Der am 1. Januar 1926 in Kraft getretene neue griechische Zolltarif verbürgt der einheimischen Industrie weit größeren Schutz als der bisherige. Außer den Zöllen wird bei der Einfuhr ausländischer Erzeugnisse eine städtische Abgabe in Höhe von 25 % des Einfuhrzolles und eine Gebühr für die Zwangsanleihe erhoben. Diese Gebühr betrug bisher 20% und ist am 19. April 1926 auf 30 % vom Betrage des Einfuhrzolles zuzüglich der städtischen Abgabe erhöht worden.

Die Gesamtbelastung von Messerschmiedewaren nach dem neuen Tarif setzt sich folgendermaßen zusammen:

Position des Zolltarifs	Zoll Drachmen pro 100 kg	Zuschlag von 25 %	Zuschlag von 30 %	Gesamtbetrag Drachmen
Pos. 80: Messer, Gabel, Löffel.				
a) Küchen-, Fleisch- u. Bäckermesser	25	6,25	9,37	40,40
b) Tischmesser, Löffeln, Gabeln				
1. aus Eisen verzinnt oder verzinkt	40	10	15	65
2. desgl. vernickelt . . .	40	10	15	65
3. mit Griff aus Holz, Bein oder ähnlichen Stoffen	140	35	52,50	227,50
4. aus Aluminium, Kupfer oder Messing . . .	20	50	75	325
5. desgl. wie unter 4 vernickelt	300	75	112,50	487,50

Position des Zolltarifs	Zoll Drachmen pro 100 kg	Zuschlag von 25 %	Zuschlag von 30 %	Gesamtbetrag Drachmen
6. ganz aus Nickel oder Neusilber	600	150	225	975
7. wie unter 6 mit Griffen wie unter 3	600	150	225	975
8. wie unter 1, 2, 3, 4 und 5 mit Griffen wie unter 3	600	150	225	975
9. Messer, Löffel, Gabeln, ganz oder teilweise versilbert oder vergoldet, sowie mit Griff aus Elfenbein, Perlmutter oder Schildpatt werden nach der entsprechenden Tarifnummer verzollt mit einem Aufschlag von 50 %.				
Pos. 81. Rasiermesser.				
a) mit gewöhnlichem Griff .	100	25	37,50	162,50
b) mit Heft aus Horn, Bein, Schildpatt und Elfenbein	500	125	187,50	812,50
c) Rasierapparate und Ersatzklingen	600	150	225	975
Pos. 82. Scheren.				
a) für Schneider, Schuhmacher, Gärtner usw. . . .	50	12,50	18,75	81,25
b) Haushalts-, Barbier-, Büro- und Taschenscheren . .	100	25	37,50	162,50
c) Haarschneidemaschinen	600	125	225	975
Pos. 83. Taschenmesser usw.				
a) gewöhnliche mit einer Klinge	30	7,5	11,25	48,75
b) feine				
1. mit Heft a. einfach. Stoff	600	150	225	975
2. mit Heft a. Elfenbein, Perlmutter und dergl. wie Schildpatt und Edelmetalle	800	200	300	1 300

Verzollung von Solinger Messerschmiedewaren vor dem Krieg.

Position des Zolltarifs	Drachmen pro Oka
Pos. 535: Messerschmiedewaren:	
a) Messer, Gabeln, Rasiermesser mit Griff aus Silber, Gold oder Platin, Elfenbein, Schildpatt oder Perlmutter . . .	8
b) Desgleichen mit Griff aus versilbertem, vergoldetem, Silber-ähnlichem oder Weißmetall, Rasiermesser mit Heft aus Holz oder Knochen	2
c) Messer und Gabeln mit Griff aus Knochen, Horn oder ähnlichen Stoffen	1
Pos. 261: Andere Messerschmiedewaren	2

Vor dem Kriege betrug der Durchschnittszoll 325 Drachmen pro 100 Oka = 254 Drachmen pro 100 kg (100 kg = 128 Oka), was einem Wertzoll von zirka 36 % entsprach. 1913 hatte der Doppelzentner einen Durchschnittswert von 538 M. = 707 Drachmen. 1925 hatte der Doppelzentner von 751 M. = 13 907 Drachmen (100 Drachmen = 5,40 M.). Der Zoll beträgt seit dem 1. Januar 1926 durchschnittlich 450 Metalldrachmen = 6300 Papierdrachmen = 45,2 %.

Die Folge dieser Zollerhöhung war ein beträchtlicher Rückgang der Schneidwarenausfuhr Solingens nach Griechenland. Der Export betrug:

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.	Monatsdurchschnitt dz
1925	1 041	732	86,7
1926 (Jan.-Okt.)	471	383	47,1

6. Der Export nach Polen.

Polen weist im Jahre 1925 einen sehr wesentlichen Rückgang im Import an Schneidwaren gegenüber dem Vorjahre auf. Der Grund hierfür liegt in dem im Juli 1925 zwischen Deutschland und Polen ausgebrochenen Handelskrieg. Durch eine polnische Verordnung vom 27. Juli 1925 wurde die Einfuhr einer großen Anzahl Waren aus Deutschland — darunter auch Messerschmiedewaren — verboten. In einzelnen Fällen oder in Grenzen gewisser Kontingente kann eine Befreiung von diesem Einfuhrverbot eintreten. Diese Möglichkeit ist jedoch nur theoretischer Natur, denn auch in Ausnahmefällen wird man von besagten Befreiungsmöglichkeiten gegenüber einem Lande, mit dem man sich im Zollkrieg befindet, nur selten Gebrauch machen. Tatsächlich ist auch die Ausfuhr von Messerschmiedewaren nach Polen seit Erlaß des Einfuhrverbotes auf ein ganz geringes Quantum herabgesunken. Die Ausfuhr betrug im ersten Halbjahr 1925 noch 1292 Doppelzentner, im zweiten Halbjahr 1925 nur noch 221 Doppelzentner und im ersten Halbjahr 1926 sogar nur 25 Doppelzentner. Neuerdings sollen Schneidwaren über Frankreich nach Polen ausgeführt werden (nach persönlichen Erkundigungen).

Schon länger als ein Jahr dehnen sich die deutsch-polnischen Handelsvertragsverhandlungen aus. Der Abschluß scheitert immer wieder an den überspannten polnischen Forderungen und an dem sehr wenig gezeigten Entgegenkommen polnischerseits. Polen kann sich nicht dazu entschließen, für die Einfuhr deutscher Waren feste Zollsätze einzuräumen, sondern will Deutschland nur prozentuale Ermäßigungen der jeweils geltenden polnischen Sätze zugestehen. Da dem polnischen Handelsminister das Recht verliehen worden ist, die Zollsätze durch eigenmächtige Verfügung zu erhöhen, wäre die Annahme der polnischen Zollbedingungen für Deutschland ein sehr ungewisser Zustand, deswegen muß die deutsche Delegation auf ihrer Forderung nach festen Zollsätzen bestehen bleiben. Ferner verfolgen die Polen bei den Verhandlungen, die doch rein wirtschaftlicher Natur sind, politische Ziele. In der Niederlassungsfrage ist dem polnischen Außenminister die Befugnis übertragen worden, Ausländer nach eigenem Ermessen auszuweisen. Da diese Bestimmungen häufig ausschließlich gegen Deutsche angewandt worden sind, muß Deutschland es bei den Vertragsverhandlungen durchdrücken, daß das Recht der Niederlassung und des Eigentumserwerbs Deutscher in Polen besonders geregelt

wird. Alle diese Umstände erschweren den Abschluß der Verhandlungen sehr, und es besteht keine große Aussicht, daß sie bald zu einem guten Ende geführt werden.

Die wenigen Posten Solinger Stahlwaren, die seit Ausbruch des Handelskrieges auf Grund besonderer Bewilligungen noch nach Polen exportiert werden, sind weit höheren Zollsätzen unterworfen als vorher. Für die Einfuhr sämtlicher deutscher Waren ist der polnische Maximaltarif maßgebend, während andere Staaten, die mit Polen in einem handelsvertraglichen Verhältnis stehen, nach dem Minimaltarif behandelt werden.

Verzollung von Messerschmiedewaren in Polen.

	Minimaltarif Zloty per 100 kg	Maximaltarif Zloty per 100 kg
Pos. 158. Messerschmiedewaren:		
1. jeder Art außer besonders genannten .	270	540
2. Taschenmesser und Schnappmesser .	400	800
3. genannte Gegenstände in Verbindung mit feinen Stoffen wie Elfenbein, Gold und Silber	1 500	3 000
4. Handscheren für technische gewerbliche und landwirtschaftliche Zwecke . . .	60	120

Ausfuhr von Schneidwaren nach Polen.

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.
1924	2 631	2 427
1925	1 513	1 597
1926 (I. Halbjahr)	25	

7. Der Export nach Japan.

In Japan hat sich eine nicht unbedeutende Stahlwarenindustrie entwickelt, die nicht nur auf dem einheimischen Markt sehr festen Fuß gefaßt hat, sondern auch in anderen asiatischen Ländern, ja selbst in den Vereinigten Staaten von Nordamerika mit Solingen in Wettbewerb tritt.

Japans Wirtschaftspolitik deckt sich mit seiner Außenpolitik. Politisch und wirtschaftlich suchen die Japaner die Führerstellung im fernen Osten an sich zu reißen. Mit Hilfe staatlicher Subventionen und hoher Schutzzölle soll die Leistung der japanischen Industrie gehoben, ihr der Inlandsmarkt gesichert und der Export ihrer Erzeugnisse gefördert werden. Japan hat eine sehr günstige Lage, um sich den Absatzmarkt in Ostasien erobern zu können. Der Krieg hat die japanischen Absichten, sich seine Nachbarstaaten wirtschaftlich untertänig zu machen, sehr gefördert, da die bisherigen europäischen Lieferanten dieser Länder während des Weltkrieges ausgefallen waren, Japan aber nicht in dem Maße, wie seine europäische Konkurrenz am Weltkrieg aktiv beteiligt war.

Allerdings hat das Erdbeben im Jahre 1923 die Entwicklung der japanischen Industrie außerordentlich gehemmt und die wirtschaftliche Selbständigkeit des Landes sehr geschwächt.

Die japanische Messerindustrie steht zwar noch auf niedriger Stufe und stellt sehr minderwertige Erzeugnisse her, die in keiner Weise Solinger Stahlwaren an die Seite gestellt werden können. Der Schneidwarenexport nach Japan selbst ist gestiegen, doch ist der Export Solingens nach den japanischen Absatzländern gesunken. Diese Länder haben vor dem Kriege nur sehr geringwertige Stahlwaren eingeführt, mit welchem sie heute von der japanischen Schneidwarenindustrie beliefert werden.

Ausfuhr von Messerschmiedewaren nach Japan.

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.
1913	57	41
1922	365	
1923	272	207
1924	565	944
1925	196	404
1926 (Jan.-Okt.)	283	456

Die auffallende Steigerung im Jahre 1924 liegt in den Folgen des Erdbebens, welches einen großen Teil der japanischen Industrie vernichtete und in den heimgesuchten Gebieten den Bedarf erhöhte. Infolge der Vernichtung durch das Erdbeben ist auch die japanische Schneidwarenindustrie gegenüber der ausländischen Konkurrenz ins Hintertreffen gekommen. So kam es, daß Japan bis zum Wiederaufbau seiner Industrie mit Hilfe ausländischer Kapitalien, seine Waren in erhöhtem Maße vom Ausland beziehen mußte. Nachdem die japanische Industrie wieder in der Lage war, sowohl im Inland als auch auf dem Auslandsmarkt mit der fremden Industrie erfolgreich in Wettbewerb zu treten, erhöhte Japan seinen Zolltarif, um auf dem eigenen Markt den ausländischen Wettbewerb zu verringern.

Zölle auf Messerschmiedewaren in Japan.

Position des Zolltarifs	Alter Tarif	Neuer Tarif
Pos. 499. A. Taschenmesser:		
1. mit Schalen aus Elfenbein, Perlmutter, Schildpatt u. dergl.	100 %	100 %
2. andere per 100 Stück	6,80 Yen	15,10 Yen
Pos. 499. B. Tischmesser:		
1. mit Griff aus Elfenbein, Perlmutter und Schildpatt u. dgl.	100 %	100 %
2. andere per 100 Stück	5 Yen	15,20 Yen
Pos. 499. C. Rasiermesser:		
1. mit Griff per 100 Stück	22,90 Yen	40,40 Yen
2. andere	40 %	35 %
Pos. 499. E. Andere Messerschmiedewaren	40 %	35 %

Der japanische Einfuhrzoll belastet Messerschmiedewaren feinster Qualität mit 100 %, andere werden mit einem Stückzoll belegt, der bei ganz gewöhnlicher Ware sich am höchsten ausmißt; die Erzeugnisse mittlerer Qualität werden durch den Zoll um zirka 37—40 % verteuert, die geringwertigsten Fabrikate sogar um 100—120 %. Letztgenannte Waren stellt Japan selbst her und kann sie mit Hilfe der hohen Zölle auf dem einheimischen Markt absetzen, ohne ausländischen Wettbewerb fürchten zu brauchen, denn diese billigen Waren werden durch eine derartig hohe Zollbelastung von der Ausfuhr ausgeschlossen. Vor der Erhöhung des Zolltarifes werden diese billigen Massenfabrikate mit zirka 10—15 % verzollt. Aus den statistischen Wertzahlen ist ersichtlich, daß nach Japan im Durchschnitt nach dem Kriege nur bessere Messerschmiedewaren ausgeführt werden. 1913 hatte der Doppelzentner einen Wert von zirka 720 M., 1924 ist er auf 1680 gestiegen, 1925 beträgt er sogar 2066 M., hat also unter Berücksichtigung der allgemeinen Weltteuerung einen Wertzuwachs von zirka 60 bzw. 100 % erfahren.

III. Die Ausfuhr von Schneidwaren nach Ländern, deren Schutzzollpolitik durch die Valutamisere begünstigt wird.

1. Der Export nach Frankreich.

Die französische Schneidwarenindustrie steht auf dem einheimischen Markt schon seit Jahrhunderten mit Solingen in zähem Konkurrenzkampf. Zur Zeit Napoleons I. verursachten französische Zollmaßnahmen in der Solinger Industrie eine scharfe Absatzkrise und im Laufe des 19. Jahrhunderts hat ihr die Handelspolitik Frankreichs des öfteren große Nachteile gebracht. Doch auf die Dauer war es immer wieder gelungen, die ihr entgegengesetzten Einfuhrhemmnisse zu überwinden und in den französischen Markt einzudringen. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts war Frankreich in Europa eines der besten Absatzgebiete für die Solinger Schneidwarenindustrie, doch reduzierten neue Schutzzölle im Jahre 1906 die Einfuhr auf ein geringes Quantum, das zuerst nur langsam, später wieder schneller gesteigert werden konnte.

Schneidwarenausfuhr nach Frankreich.

Jahr	Menge in dz	Jahr	Menge in dz
1900	3 045	1907	525
1901	2 545	1908	362
1902	2 368	1909	337
1903	3 519	1910	442
1904	3 438	1911	539
1905	3 513	1912	633
		1913	1 047

Nach dem Kriege hat Frankreich seine Bedeutung als Absatzmarkt für die Solinger Industrie verloren, und es scheint für die Zukunft ausgeschlossen, daß Solingen hier wieder seine ehemalige Stellung einnehmen wird. Neben dem schlechten Stande der französischen Währung sind es zollpolitische Maßnahmen, welche die Stahlwarenausfuhr nach Frankreich behindern.

Frankreich verfolgte nach dem Kriege am schärfsten die Tendenz, sich gegen die Einfuhr deutscher Waren abzusperren. Als letzter Feindesstaat hob es das Verbot, mit Deutschland Handel zu betreiben, wieder auf, nachdem bereits alle seine Verbündeten die Handelsbeziehungen mit Deutschland wieder angeknüpft hatten. Nahezu sämtliche Zollerhöhungen, die Frankreich nach dem Kriege trifft,, richten sich in erster Linie gegen die deutsche Einfuhr. Nach einer Bestimmung vom 13. Juli 1919 unterlagen alle aus Deutschland eingeführten Waren einer besonderen Einfuhrbewilligung. Infolge der gesunkenen französischen Währung und infolge der auf dem Weltmarkt gestiegenen Preise wurden die spezifischen Sätze des französischen Zolltarifs durch Koeffizienten erhöht, um so die eigentliche Zollbelastung aufrecht zu erhalten.

Die französische Handelspolitik verfolgte schon vor dem Kriege hochprotektionistische Ziele, was nach Friedensschluß noch stärker zum Ausdruck kommt. Sie stellt sich die Aufgabe, zwecks Aktivierung der Handelsbilanz die Produktionskraft der einheimischen Industrie zu fördern und den Ausfuhrhandel zu steigern. Zur Belebung des Exportes gewährt man den Ausfuhrgütern Frachtermäßigungen, fremde Einfuhr sucht man durch Zollmaßnahmen niedrig zu halten. Am 14. Juni 1919 wurden Wertzuschlagszölle eingeführt mit der Begründung, die durch den Krieg schwer geschädigte französische Wirtschaft müsse vor dem Zustrom ausländischer Waren geschützt werden. Die Wertzuschlagszölle blieben allerdings nicht lange in Kraft, sondern wurden am 8. Juli 1919 durch genannte Erhöhungskoeffizienten ersetzt. Diese Koeffizienten stellen einen elastischen Zollgürtel dar, da sie von Zeit zu Zeit zwecks rascher Anpassung an die eigene, wie auch fremde Geldentwertung einer Prüfung unterzogen werden; sie gestatten eine labile und willkürliche Zollpolitik, denn sie sind nicht für alle Warengattungen gleich, sondern in ihrer Höhe äußerst verschieden. Es ist also die Möglichkeit vorhanden, besonders lästig empfundene Einfuhrwaren mit Hilfe eines höheren Koeffizienten vom Import auszuschalten. Diese Maßnahmen kennzeichnen deutlich die hochschutzzöllnerische Tendenz der französischen Wirtschaftspolitik. Andere valutaschwache Länder bedienen sich zwecks Anpassung der Zölle an die gesunkene Währung eines für alle Waren gleichen prozentualen Goldzollaufgeldes, das lediglich den Charakter des Valutaausgleichs trägt.

Die Koeffizienten für Messerschmiedewaren waren folgende (die mit dem Koeffizienten multipilizierten Sätze ergeben den zu entrichtenden Zollbetrag):

Position des Zolltarifs	Koeffizient	Generaltarif Frs. pro 100 kg	Minimaltarif Frs. pro 100 kg
Pos. 549. Messerschmiedewaren.			
1. gewöhnliche			
Schneiderscheren	1,5	30 = 45	20 = 30
Baumscheren			
über 150 g schwer . . .	1,5	30 = 45	20 = 30
unter 150 g schwer . . .	1,5	60 = 90	40 = 60
Küchen- und Schlächtermesser	1,5	150 = 225	100 = 150
Rasiermesser gewöhnliche .	1,5	300 = 450	200 = 300

Position des Zolltarifs	Koeffizient	Generaltarif Frs. pro 100 kg	Minimaltarif Frs. pro 100 kg
Taschenmesser und Scheren	1,5	450= 675	300=400
2. feine			
Tischmesser mit Elfenbein-, Perlmuter- oder Schildpattheft	1,3	900=1170	600=780
andere Tischmesser	1,3	720= 936	480=624
Klingen für Rasiermesser, Messer und Scheren			
a) roh mit Grat behaftet	1,3	27= 35,10	18= 23,40
b) desgleichen ohne Grat	1,3	150= 195	100=130
c) weiter bearbeitet . .	1,3	450= 585	300=390

Da Frankreich vor dem Kriege auf Grund des Frankfurter Friedensvertrages Deutschland die Meistbegünstigung gewähren mußte, konnte es mit zollpolitischen Maßnahmen gegen die Einfuhr Solinger Industrieerzeugnisse nicht vorgehen. Man verstand es aber, auf andere Weise das Solinger Messer vom französischen Markte fernzuhalten. Schon seit Ende des vorigen Jahrhunderts hat Frankreich bewußt einen Handelskampf gegen Deutschland geführt. In der französischen nationalistischen Presse wurden deutsche Waren systematisch herabgesetzt. Zahllose Wirtschaftsorganisationen traten zum Kampf gegen deutsche Waren auf und man versuchte die Konsumenten zu überzeugen, daß es nationale Pflicht sei, keine deutschen Waren zu kaufen. Alle deutschen Waren, die eingeführt wurden, mußten gekennzeichnet sein, daß sie deutschen Ursprungs waren.

Deutsche Messerschmiedewaren unterlagen schon vor dem Kriege dem Generaltarif. Um die Höhe der französischen Schneidwarenzölle zu veranschaulichen, sei folgende Berechnung aufgestellt: Aus statistischen Angaben errechnet, betrug der Wert für 100 kg im Jahre 1913 von Deutschland nach Frankreich ausgeführter Rasiermesser (gewöhnliche) zirka Frs. 900,—. Diese wurden mit einem Zoll von 450 Franken = 50 % vom Wert belegt.

Auch in dem Handelsabkommen, welches Frankreich nach dem Kriege abgeschlossen hat, bewilligte es in Bezug auf Stahlwaren Zollermäßigungen.

Während Frankreich in allen seinen Handelsverträgen vor dem Kriege keine Vergünstigungen auf Messerschmiedewaren einräumte, — denn dann wäre ja Deutschland gemäß der Meistbegünstigung auch in den Genuß dieser Vergünstigungen gekommen —, gewährt es in seinen nach dem Kriege abgeschlossenen Handelsabkommen in Bezug auf Messerwaren Zollermäßigungen. Diese Tatsache läßt deutlich erkennen, daß die nicht unbeträchtlichen Zollsätze des Generaltarifs auf Schneidwaren gegen Solingen gerichtet waren.

So hatte es am 4. November 1920 mit der Tschechoslowakei einen Handelsvertrag abgeschlossen, auf Grund dessen tschechoslowakischen Schneidwaren gewöhnlicher Art mit Ausnahme der Rasiermesser der Minimaltarif eingeräumt wurde; der Zoll für Rasiermesser und feine Stahlwaren lag 25 % unter den Sätzen des Generaltarifs. Führte also die Tschechoslowakei 100 kg Rasiermesser im Werte von Franken 900,—

nach Frankreich aus, so wurden auf diese nur Frs. 339,50 Zoll erhoben. Bei allen anderen Messerwaren, die nach dem Minimaltarif verzollt wurden, brauchte sie nur zwei Drittel des Betrages zu zahlen, der auf deutsche Waren entrichtet werden mußte. Eine besonders gegen Deutschland gerichtete Maßnahme war die Heraufsetzung der Sätze des Generaltarifs auf das Vierfache des Minimaltarifs im März 1921. Außerdem wurde der Vervielfältigungskoeffizient für Schneidwaren von 1,3 auf 1,4 erhöht. Fast allen anderen Ländern, die für den Außenhandel Frankreichs in Frage kommen, war der Minimaltarif doch wenigstens teilweise eingeräumt worden. Die Erhöhung des Generaltarifs sollte also in der Hauptsache die Einfuhr deutscher Waren treffen, die man mit allen Mitteln vom französischen Markt fernzuhalten suchte. Dies bestätigt auch die Tatsache, daß man deutschen Kaufleuten die Teilnahme an der Lyoner Messe untersagte, angeblich aus dem Grunde, weil die Erinnerung an den Krieg noch zu frisch sei.

Zur Begründung dieser Erhöhung des Generaltarifs heißt es im minsiteriellen Bericht:

„Die Zollausschüsse der Deputierten-Kammer und des Senates haben in Uebereinstimmung mit der Regierung die Frage geprüft, welche Maßnahmen zum Schutze der einheimischen Industrien zu ergreifen seien, da sich diese nicht nur in ihrer Entwicklung, sondern auch in ihrem Dasein selbst durch den Wettbewerb der Länder mit entwerteter Valuta bedroht sehen. Nach Verständigung mit diesen Ausschüssen schlägt die Regierung vor, eine Reihe von Bestimmungen zu treffen, deren dringlichste die Erhöhung der Zollsätze des Generaltarifs bei der Einfuhr darstellt, und zwar mit der Maßgabe, daß der Maximalunterschied zwischen diesem Tarif und dem Minimaltarif 300 % betrage."

Schneidwarenzölle nach der Erhöhung des Generaltarifs.

Position des Zolltarifs	Alter Gen. T. Frs.	Min. Tar. Frs.	Neuerer Ren. T. Frs.	Koeffizient	Zoll nach Min. T. Frs.	Zoll nach Gen. T Frs.
	per 100 kg				per 100 kg	
Pos. 549. Messerschmiedewaren:						
1. gewöhnliche Schneiderscheren	30	20	80	1,5	30	120
Baumscheren über 150 g . . .	30	20	80	1,5	30	120
unter 150 g . .	60	20	160	1,5	60	240
Küchen- und Schlächtermesser	150	100	400	1,5	150	600
Rasiermesser .	300	200	800	1,5	300	1200
Taschenmesser u. Scheren . . .	450	300	1200	1,5	450	1800
2 feine Tischmesser mit Elfenbein, Perlmutter- oder Schildpattgriff .	900	600	2400	1,4	840	3360

Position des Zolltarifs	Alter Gen. T. Frs.	Min. Tar. Frs.	Neuerer Ren. T. Frs.	Koeffizient	Zoll nach Min T. Frs	Zoll nach Gen. T Frs.
	per 100 kg				per 100 kg	
andere	720	480	1920	1,4	652	2688
Klingen für Rasiermesser, Messer u. Scheren						
a) roh mit Grat behaftet	27	18	72	1,4	25,20	100,8
b) von Grat befreit	150	100	400	1,4	140	560
c) weiter bearbeitet	450	300	1200	1.4	420	1680

Durch diese enormen Zollerhöhungen, welche eine unterschiedliche Behandlung der deutschen Wareneinfuhr bedeuteten, wurde die Ausfuhr Solinger Messerwaren nach Frankreich nahezu unmöglich gemacht. Angenommen, Solingen wollte nach Frankreich 100 kg einfache Taschenmesser im Werte von zirka Frs. 1000,— exportieren, so hätte darauf ein Zollsatz von Frs. 1800,— (= 180 %) entrichtet werden müssen. Die Tschechoslowakei oder irgend ein anderer Staat, dessen Einfuhr dem Minimaltarif unterlag, brauchte für dieselbe Ware nur Frs. 450,— Zoll zu zahlen (= 45 %) vom Wert. Diese Taschenmesser kosteten also in Frankrecih Frs. 1450,—, während deutsche Frs. 2800,—, also nahezu das Doppelte hätten kosten müssen. Diese Tatsache wirkte sehr ungünstig auf die Wettbewerbsfähigkeit Solinger Schneidwaren auf dem französischen Markt ein, und zwar um so mehr, als die Schneidwareneinfuhr aller übrigen Länder — Englands, U. S. A.'s, Italiens, Schwedens, der Schweiz und der Tschechoslowakei (teilweise) — nach den Sätzen des Minimaltarifs verzollt wurde. Ebenfalls wurde auch Oesterreich in dem im Juni 1923 abgeschlossenen Handelsvertrag in Bezug auf Messerschmiedewaren zum Teil die Meistbegünstigung zugestanden. Nach dem neuen Handelsvertrag, den Frankreich mit der Tschechoslowakei 1923 abgeschlossen hat, wurden für diejenigen tschechoslowakischen Schneidwaren, welche bisher eine Ermäßigung von 25 % des Generaltarifs gewährt worden war, noch geringere Zollsätze festgesetzt. Der Satz für diese Messerschmiedewaren bestand in einer prozentualen Ermäßigung von der Differenz zwischen den Sätzen des General- und Minimaltarifes, und zwar für feine schließende Schneidwaren 75 %, für feine nichtschließende 30 %. Für feine Taschenmesser ergibt sich demnach folgender Satz: Differenz zwischen General- und Minimaltarif = (Frs. 1920 — 480) Frs. 1440,—. 75 % von 1440 = 1080 Frs. 1920 — 1080 = Frs. 840. 840 . 1,4 = Frs. 1176,—. Demgegenüber betrug der Zoll für aus Deutschland eingeführte feine Taschenmesser Frs. 2688,—. Für feine Tischmesser: Differenz zwischen General- und Minimaltarif (2400 — 600) = Frs. 1800,—. Frs. 1800,— um 30 % ermäßigt = Frs. 1620,—. 1620 . 1,4 = Frs. 2468. Auf deutsche Messerschmiedewaren der gleichen Kategorie wurde ein Zoll von Frs. 3360,— erhoben.

Diese prohibitiv wirkenden Zollmaßnahmen verursachten ein rasches Sinken der Solinger Schneidwarenausfuhr nach Frankreich.

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mark
1913	1 047	996
1922	398	
1923	52	40
1924	196	278
1925	489	831
1926 (Jan.-Okt.)	409	660

In dem deutsch-französischen Handelsabkommen sind die erwarteten Zollermäßigungen, wie sie Frankreich anderen Ländern für Schneidwaren eingeräumt hat, Deutschland nicht zugestanden worden. Anscheinend fürchtet die französische Stahlwarenindustrie doch noch die Konkurrenz der Solinger Industrie, trotzdem sie auf Grund der niedrigen Währung in der Lage ist, ihre Erzeugnisse zu einem billigeren Preis auf den Markt zu werfen.

Die Hoffnung der Solinger Industrie auf besseren Absatz wurde noch mehr getrübt, als Frankreich am 9. April 1926 aus Furcht, die Zollsätze könnten ihre protektionistische Aufgabe bei der fortschreitenden Geldentwertung nicht mehr erfüllen, zu einer erneuten Zollerhöhung schritt. Es ist für ein Land mit gesunder Währung auch schon ohne hohe Zölle kaum möglich, Waren in ein Land mit entwerteter Valuta einzuführen, weil mit zunehmender Inflation auch die Kaufkraft der Bevölkerung sinkt. Von der neuen französischen Zollerhöhung werden nur diejenigen Waren betroffen, die einem spezifischen Zollsatz unterliegen. Für Schneidwaren gelten folgende Zölle, Koeffizient ist eingerechnet:

Position des Zolltarifs	Alter Zollsatz Frs. p. 100 kg	Neuer Zollsatz Frs. p. 100 kg
Pos. 549. Messerschmiedewaren		
1. gewöhnliche Schneiderscheren	120	156
Baumscheren über 150 g	120	156
unter 150 g	240	312
Küchen- und Schlächtermesser	600	780
Rasiermesesr gewöhnliche . .	1 200	1 560
andere: Tischmesser, gewöhnliche Scheren usw.	1 800	2 340
2. feine Tischmesser mit Elfenbein, Perlmutter oder Schildpatt . . .	3 360	4 360
andere	2 688	3 394

Unter andere feine Schneidwaren fallen Scheren mit einer Länge unter 17 cm, Taschenmesser und Rasiermesser in Verbindung mit Elfenbein, Perlmutter, Schildpatt und deren Nachahmungen, sowie vergoldet

und versilbert, ferner Rasiermesser ohne Rücksicht auf ihre Beschalung, sofern sie auf einem Schleifstein geschliffen sind, dessen Durchmesser 7 cm oder weniger beträgt.

Der Wert der im Jahre 1925 nach Frankreich ausgeführten Messerschmiedewaren betrug im Durchschnitt 1000 M. für 100 kg = zirka 7000,— frs.; das entspricht einer Ware von mittlerer und besserer Qualität, wie sie immer schon nach Frankreich ausgeführt wurde. Leider erfaßt die deutsche Handelsstatistik die Stahlwarenausfuhr nur unter einem Posten, der nach Doppelzentnern bemessen wird, so daß eine genaue Berechnung, inwieweit die Zölle die Waren verteuern, bei den Ländern, in denen die Stahlwareneinfuhr spezifischen Zöllen unterworfen ist,, nicht möglich ist. Die errechneten Durchschnittszahlen veranschaulichen nur das Steigen und Sinken der Zollbelastung und können auf Genauigkeit keinen Anspruch erheben. Den größten Anteil an der Ausfuhr nach Frankreich nehmen Stahlwaren ein, die unter die Kategorie „feine" und zwar andere fallen, für diese beträgt der Zoll für 100 kg Frs. 3494,—, setzten wir hier einen Wert von Frs. 7000,— für einen Doppelzentner ein, so ergibt sich eine Zollbelastung von zirka 50 %.

Wenn auch der Schneidwarenzoll in Frankreich prozentual umgerechnet vor dem Kriege noch höher gewesen ist, so muß er doch, gegenwärtig im Falle der Valutamisere als außerordentlich hoch erscheinen und im Verein mit der Geldentwertung die Einfuhr von Solinger Schneidwaren in ganz minimalen Grenzen halten. (1913 belief sich der Wert eines nach Frankreich ausgeführten Doppelzentners Stahlwaren auf M. 951 = Frs. 1190,—, der Zoll betrug Frs. 720,— = 60,5 %. Augenblicklich bildet zwar der niedrige Kurs des französischen Franken ein noch größeres Ausfuhrhemmnis als die Zölle. Diese werden aber mit dem Eintritt fester Währungsverhältnisse einen prohibitiven Charakter annehmen, denn es ist höchst unwahrscheinlich, daß Frankreich bei seiner hochschutzzöllnerischen Einstellung mit Stabilisierung seiner Währung die Zollsätze auf Friedenshöhe herabsetzen wird.

Seit dem 15. August 1926 sind die spezifischen Zölle einschließlich ihrer Koeffizienten und der 30prozentigen Erhöhung vom 9. April 1926 abermals um 30 % erhöht worden, um dem weiteren Kursrückgang des Franken Rechnung zu tragen. Zur Vereinfachung der Berechnung der Zollerhöhung sind die alten Koeffizienten und auch die Erhöhungen vom 9. April und vom 15. August in einem einzigen Koeffizienten zusammengefaßt worden, welche für Messerschmiedewaren jetzt 2,4 statt 1,4 und 2,5 statt 1,4 betragen. Die Zollsätze der Tarifnummer 549 betragen gegenwärtig:

Position des Tarifs	Generaltarif Frs. pro 100 kg	Koeffizient	Gesamtzollbetrag Frs. pro 100 kg
Messerschmiedewaren			
1. gewöhnliche			
Schneiderscheren	80	2,5	200
Baumscheren			
über 150 g	80	2,5	200
unter 150 g	160	2,5	400
Küchen- und Schlächtermesser	400	2,5	1 000
Rasiermesser, gewöhnliche . . .	800	2,5	2 000

Position des Tarifs	Generaltarif Frs. pro 100 kg.	Koeffizient	Gesamtzollbetrag Frs. pro 100 kg
andere gewöhnliche Messer und Scheren	1 200	2,5	3 000
2. feine Tischmesser mit Elfenbein-, Perlmutter- oder Schildpattheft	2 400	2,4	5 760
andere	1 920	2,4	4 608
Klingen für Rasiermesser, Messer und Scheren			
a) roh mit Grat behaftet .	72	2,5	180
b) von Grat befreit . . .	400	2 5	1 000
c) weiter verarbeitet . . .	1 920	2,4	4 600

Es bleibt noch zu erwähnen, daß die Zollbehandlung in Frankreich eine außerordentlich schikanöse ist. Da die französischen Zollbeamten einen Teil der durch sie verhängten Zollstrafen als Gratifikation erhalten, werden sie angespornt, die eingeführten Waren aufs genaueste zu kontrollieren und die gemachten Wertangaben auf ihre Richtigkeit zu prüfen. Um durch die Beteiligung an der Zollstrafe ihr Einkommen zu erhöhen, geraten sie in Versuchung, die auf den Zollerklärungen angegebenen Werte für falsch hinzustellen und die Ware in eine höher zu verzollende Position einzugruppieren, wobei sie in dem sehr weit spezialisierten Tarif eine gute Handhabe finden. Vorfälle dieser Art wirken vor allem bei kleineren Sendungen, wie sie für die Solinger Industrie in Frage kommen, abschreckend für den Export nach Frankreich und stärken noch die so schon vorhandene Zurückhaltung bei Geschäftsabschlüssen mit Frankreich.

2. Der Export nach Belgien.

Aehnliche Absatzschwierigkeiten begegnen der Solinger Industrie in Belgien. Vor dem Kriege war Belgien im Verhältnis zu seiner Größe und Einwohnerzahl ein wichtiger Markt für den Absatz Solinger Schneidwaren. Nach dem Kriege schrumpfte der Export nach dem belgischen Königreich auf ein Minimum zusammen, da man in derselben Weise wie Frankreich die deutsche Einfuhr zu unterbinden suchte. Außerdem riefen die Kriegsverwüstungen eine große Antipathie gegen Deutschland hervor, was auch in der Nachfrage nach den ehemals sehr geschätzten deutschen Waren zum Ausdruck kam.

Für die Einfuhr deutscher Erzeugnisse war eine besondere Einfuhrbewilligung erforderlich; damit über andere Länder keine deutschen Waren eingeführt werden konnten, verlangte man von den Nachbarstaaten Deutschlands, die Waren nach Belgien exportieren wollten, ein Ursprungszeugnis, welches beweisen sollte, daß die einzuführenden Waren nicht aus Deutschland stammten.

Die belgische Handelspolitik hatte vor dem Kriege einen freihändlerischen Charakter; durch seine Lage und seine inneren wirtschaftlichen Verhältnisse ist Belgien auf den Freihandel angewiesen, seine Zölle waren gering und größtenteils fiskalischer Natur. Doch in der Nachkriegszeit kann man auch in Belgien eine starke Neigung zum Protek-

tionismus beobachten. Nach dem Beispiele Franckreichs hat Belgien die Positionen seines Zolltarifs durch Vervielfältigungskoeffizienten erhöht und hat sogar zu einer offenen Sonderbehandlung deutscher Waren gegriffen, da es fürchtete, Deutschland könne infolge seiner niedrigen Währung der belgischen Industrie großen Schaden zufügen. In dem Sondertarif für gewisse deutsche Erzeugnisse wurde der Zoll für Messerschmiedewaren von 13 % auf 35 % heraufgesetzt. Dieser Wertzoll konnte allerdings während der Inflation seinen Zweck nicht erreichen. Erst mit dem Anschluß an die Weltmarktpreise sinkt die Ausfuhr von Stahlwaren nach Belgien. Sie betrug:

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.
1913	774	444
1922	1 787	
1923	501	381
1924	193	160

Mit dem Rückgang in der Menge der Stahlwarenausfuhr nach Belgien ist wohl eine Wertsteigerung zu verzeichnen, die jedoch der allgemeinen Weltteuerung entspricht. 1913 betrug der Durchschnittswert eines Doppelzentners nach Belgien ausgeführter Schneidwaren M. 576,—, im Jahre 1924 M. 829,—. Die Steigerung beträgt also 49 %.

Am 10. November 1924 führte Belgien einen neuen Zolltarif ein, welcher durch die weitgehende Spezialisierung seine schutzzöllnerischen Tendenzen bestätigt. Messerschmiedewaren sind in 12 verschiedene Positionen eingeteilt, die bisherigen Wertzölle sind durch spezifische ersetzt. Auch noch nach diesem Tarif erfährt die deutsche Einfuhr eine Sonderbehandlung, obwohl das Argument des Valutadumpings nicht mehr in Frage kommen konnte.

Verzollung von Messerschmiedewaren nach dem neuen belgischen Zolltarif.

Position des Zolltarifs	Höchsttarif Frs. pr. 100 kg	Mindesttarif Frs. pr. 100 kg	Koeffizient	Sondertarif für Deutschl. Frs pr. 100 kg
Pos. 1006.				
Tisch- oder Küchenmesser				
a) aus einem Stück ganz aus Stahl	90	30	5	360
b) andere				
1. mit Griff aus gemeinen Stoffen	240	80	5	960
2. mit Griff aus feinem Holz, Bein, nachgeahmtem Schildpatt, Elfenbein, Weißmetall und ähnlichen Stoffen	360	120	5	1 440
3. mit Griff aus weißem Horn, Elfenbein und ähnlichem Stoff . . .	900	300	5	3 600

Position des Zolltarifs	Höchsttarif Frs. pr. 100 kg	Mindesttarif Frs. pr. 100 kg	Koeffizient	Sondertarif für Deutschl. Frs. pr. 100 kg
Pos. 1007.				
Aufschneidegerät				
a) wie Pos. 1006, b) 3.	900	300	5	3 600
b) andere	420	140	5	1 680
Pos. 1008.				
Fleischermesser	180	60	5	720
Pos. 1009.				
Taschenmesser				
a) wie Pos. 1006 b) 3.	1 800	600	5	7 200
b) andere	540	180	5	2 160
Pos. 1010.				
Klappmesser mit einer Klinge . .	180	60	5	720
Pos. 1011.				
Scheren				
a) von 200 g und mehr	240	80	5	640
b) von 50—200 g	360	120	5	960
c) von weniger als 50 g . . .	900	300	5	2 400
Pos. 1012.				
Haarschneidemaschinen	450	150	3	900
Pos. 1013.				
Baumscheren 150 g und mehr . .	150	50	4	300
unter 150 g	240	80	4	4 800
Pos. 1014.				
Rasiermesser				
a) mit Griff aus weißem Horn, Perlmutter, Schildpatt und Elfenbein	1 800	600	5	7 200
b) andere	750	250	5	3 000
Pos. 1015.				
Rasierapparate	1 800	600	3	4 800
Pos. 1016.				
Messer- und Scherenklingen				
a) unbearbeitet	60	20	4	120
b) nur abgegratet	75	25	4,5	175
c) weiter mit der Hand verarbeitet	180	60	5	480
d) vollständig fertig. ausgenommen Rasierklingen	360	120	5	1 440
Pos. 1017.				
Messerschmiedewaren, anderweitig nicht genannt	45 %	15 %		30 %

Infolge der Sonderbehandlung wurden deutsche Messerwaren durchschnittlich 100 % höher verzollt als die Stahlwaren der Länder, für die der Minimaltarif in Frage kam. Der Sondertarif galt in Bezug auf Messerschmiedewaren auch für die Tschechoslowakei; alle anderen Länder, die am Schneidwarenimport Belgiens beteiligt sind, standen im Genuß des Minimaltarifs. Die Ausfuhr von Solinger Schneidwaren nach Belgien

mußte unter diesen hohen Zollsätzen um so mehr leiden, als ihre Preise längst nicht mehr auf Grund der Markentwertung die Konkurrenzfähigkeit der Solinger Industrie begünstigten. Der belgische Tarif war geschaffen worden, als Deutschlands Währung ganz enorm entwertet war, doch als er in Kraft trat, hatte sie längst wieder Friedensparität erreicht. Die Zölle belasten die Einfuhr Solinger Schneidwaren bis zu 100 %. Da in Ländern mit spezifischen Zöllen die mangelhafte deutsche Statistik eine genaue Umrechnung der spezifischen Zölle in Wertzölle nicht möglich macht, sei im Interesse der Solinger Schneidwarenindustrie auch an dieser Stelle auf die Notwendigkeit einer genau geführten Ausfuhrstatistik hingewiesen.

Die Sonderbehandlung deutscher Waren wurde mit Inkrafttreten des deutsch-belgsichen Wirtschaftsabkommens vom 4. April 1925 am 1. Oktober 1925 aufgehoben. Auf Grund dieses Abkommens wird die deutsche Schneidwareneinfuhr nach den Sätzen des Mindesttarifs verzollt. Für eine Reihe deutscher Waren, unter die auch einige Erzeugnisse der Solinger Industrie fallen, gewährte Belgien noch weitere Ermäßigungen.

Belgische Schneidwarenzölle nach dem Abkommen.

Position des Zolltarifs	Neuer Zoll			Alter Zoll
	Mindesttarif Frs. pro 100 kg	Koffizient	Endzoll Frs. pro 100 kg	Frs. pro 100 kg
Pos. 1006.				
a)	30	5	150	360
b)	80	5	400	960
c)	120	5	600	1 440
d)	300	5	1 500	3 600
Pos. 1007.				
a)	300	5	1 500	3 600
b)	140	5	700	1 680
Pos. 1008.	60	5	300	720
Pos. 1009.				
a)	600	5	3 000	7 200
Pos. 1010.	60	5	300	720
Pos. 1012.	150	4	600	900
Pos. 1013.				
a)	50	4	200	300
b)	80	4	320	480
Pos. 1014.				
a)	600	5	3 000	7 200
b)	250	5	1 250	3 000
Pos. 1015.	600	4	2 400	4 800
Pos. 1016.				
a)	20	4	80	120
b)	25	4,5	112,50	175
c)	60	5	300	480
d)	120	5	600	1 440
Pos. 1017.	15 %		15 %	30 %

Stahlwaren, die durch herabgesetzten Koeffizienten eine Ermäßigung vom Mindesttarif genießen:

Position des Zolltarifs	Neuer Zoll			Alter Zoll
	Mindesttarif Frs. pro 100 kg	Koeffizient	Endzoll Frs. pro 100 kg	Frs. pro 100 kg
Pos. 1009.				
b)	180	4,5	810	2160
Pos. 1011.				
Scheren im Gewicht von 200 g und mehr	80	5,5	440	640
von 50—200 g . . .	120	5,5	660	960
unter 50 g	300	5,5	1650	2400

Das deutsch-belgische Wirtschaftsabkommen machte der Sonderbehandlung deutscher Waren ein Ende und brachte eine Ermäßigung der Schneidwarenzölle von 50—150 %. Die Ausfuhr der Solinger Industrie nach Belgien, welche bisher durch die hohen Zölle in mäßigen Grenzen gehalten wurde, steigerte sich außerordentlich schnell. Obwohl die günstigere Zollbehandlung erst am 1. Oktober in Kraft trat, konnte der Export schon im Jahre 1925 die Höhe des letzten Friedensjahres wieder erreichen.

Ausfuhr von Messerschmiedewaren nach Belgien nach dem Abkommen.

Zeitraum	Menge in dz	Monatsdurchschnitt
Januar — September	473	55
Oktober — Dezember	301	100
Januar — Oktober	599	60

Die durchschnittliche Monatsausfuhr betrug vor dem Abkommen 55 Doppelzentner, nach dem Abkommen 100 Doppelzentner. Die Steigerung des Exportes nach Inkrafttreten des Abkommens liefert den Beweis, daß die hohen Zölle, welche vor dem 1. Oktober in Geltung waren, eine Steigerung der Ausfuhr nicht zuließen.

Allerdings machte sich im Jahre 1926 wieder ein starker Rückgang in der Stahlwarenausfuhr nach Belgien bemerkbar. Diese Tatsache beruht jedoch nicht auf handelspolitischen Maßnahmen, sondern ist den schlechten Währungsverhältnissen Belgiens zuzuschreiben. Der Stahlwarenimport ist parallel mit der Valuta gesunken, während Frankreich, für das doch die gleichen Gründe für den geringeren Export Solinger Schneidwaren in Betracht kommen, eigentümlicherweise ständig dieselbe Menge bezieht. Vielleicht findet diese Tatsache darin eine Erklärung, daß einige Solinger Firmen die Schneidwarenausfuhr nach Polen, die auf direktem Wege wegen des mit Polen bestehenden Handelskrieges nicht möglich ist, über Frankreich leiten.

Stahlwarenausfuhr im 1. Halbjahr nach:

Monat	Belgien		Frankreich	
	Menge in dz	Wert in 100 Mk.	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.
Januar . .	69	61	43	76
Februar . .	100	92	40	57
März . . .	81	68	44	79
April . . .	90	78	37	67
Mai	68	43	33	52
Juni	43	35	41	69
Juli	34	39	41	65

3. Der Export nach Italien.

In Italien ist mit Hilfe staatlicher Unterstützung die industrielle Produktionskraft ganz bedeutend gesteigert worden. Vor dem Kriege war Italien in erster Linie Agrarland, seine Industrie war unbedeutend und kam für den Weltmarkt so gut wie gar nicht in Frage. Heute macht diese die größten Anstrengungn, den Inlandsbedarf selbst zu decken und darüber hinaus noch exportieren zu können, was ihr auch bis zu einem gewissen Grade gelungen ist. Denn wenn ein ehedem reiner Agrarstaat heute in der Lage ist, Lokomotiven nach Polen zu exportieren, so ist das sicherlich ein Beweis, daß die Wirtschaft einen mächtigen Impuls erfahren hat. Der schlechte Stand der italienischen Währung förderte lange Zeit die Bemühungen der italienischen Industrie, indem er ihren Erzeugnissen in der Preisgestaltung einen Vorsprung versorgt.

Die junge italienische Messerwarenindustrie mit ihrem Sitz in Campobasso und Maniago beschäftigt sich hauptsächlich mit der Herstellung billiger und minderwertiger Erzeugnsise. Zur Produktion von Qualitätswaren fehlt ihr die nötige Schulung der Arbeitskräfte. Aus diesem Grunde ist das italienische Volk gezwungen, seinen Bedarf an hochwertigen Schneidwaren von Solingen zu beziehen. Der gute Ruf Solinger Erzeugnisse ist in Italien sehr weit verbreitet, so daß fremde Konkurrenz bei normalen Absatzverhältnissen nicht zu fürchten ist. Neben der eigenen Industrie tritt auf dem italienischen Markt Frankreich und England mit Solingen in Wettbewerb. Englische Waren sind gewöhnlich zu teuer; ihre Preise liegen bei Waren mittlerer Güte ungefähr 50 % höher als diejenigen Solinger Erzeugnisse. Die französische Schneidwarenindustrie ist erfolgreich im Angebot von Küchenmessern und einigen Spezialartikeln auf dem Markt erschienen, ihre Haarschneidemaschinen und Haarschneidescheren haben in Italien guten Anklang gefunden. Im allgemeinen aber behaupten die Solinger Schneidwaren in Italien nach wie vor die Vorherrschaft.

Ausfuhr Solinger Schneidwaren nach Italien.

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mark
1913	2 208	1 671
1922	2 993	
1923	2 368	2 867
1924	1 803	2 316
1925	2 790	2 905

Mit Ausnahme des Jahres 1924 hat sich der Export Solinger Schneidwaren nach Italien stets über der Vorkriegshöhe halten können. Die gesunkene Ausfuhrziffer des Jahres 1924 ist auf die französische Konkurrenz zurückzuführen. Frankreich, das ohnedies schon auf Grund seiner Geldentwertung seine Waren billiger als Solingen auf den italienischen Markt absetzen konnte, drückte in seinem im November 1922 mit Italien abgeschlossenen Handelsabkommen Zollermäßigungen für Messerschmiedewaren durch, während die Einfuhr aus Deutschland den Sätzen des Generaltarifs unterworfen war.

Verzollung französischer Messerwaren in Italien.

Position des Zolltarifs	Goldlire für 100 kg	Koeffizient	Endzoll G.-Lire für 100 kg
Pos. 392. Messerwaren.			
a) Taschen- und Federmesser			
1. mit Heft aus Elfenbein, Horn, Perlmutter, Schildpatt oder versilbertem oder vergoldetem Metall	200	0,2	240
2. mit Heft aus anderen Stoffen	125	0,2	150
b) andere			
1. mit Heft aus einem Stück mit der Schneide, roh, blank oder poliert . . .	40	0,2	48
2. mit Heft aus Horn oder gewöhnlichem Metall . .	80	0,2	96
3. desgleichen versilbert oder vergoldet	125	0,2	150
4. mit Heft aus anderen Stoffen	60	0,2	72
Pos. 393. Rasiermesser.			
a) gewöhnliche und ihre Teile . .	200	—	200
b) Sicherheitsrasiermesser, ihre Teile und Klingen	400	—	400

Die übrigen Artikel der französischen Schneidwarenindustrie (Scheren, Gabeln und ähnliche) wurden, wie auch die Erzeugnisse Solingens, nach dem italienischen Generaltarif verzollt.

Verzollung Solinger Messerwaren in Italien.

Position des Zolltarifs	Goldlire für 100 kg	Koeffizient	Endzoll G.-Lire für 100 kg
Pos. 338. Scheren aus Eisen und Stahl.			
a) Haarschneidemaschinen (100 Stück)	80	0,6	128
b) 1. für den landwirtschaftlichen und gewerblichen Zweck . .	50	0,2	60
2. anderweitig nicht genannte			
aa) poliert, vernickelt, vergoldet oder versilbert .	100	0,5	150

Position des Zolltarifs	Goldlire für 100 kg	Koeffizient	Endzoll G.-Lire für 100 kg
bb) andere	70	0,5	105
Pos. 339 Scherenklingen.			
a) für Haarschneidescheren und ähnliche	200	0,3	260
b) nicht genannte	50	0,6	80
Pos. 340. Messerklingen.	50	0,6	80
Pos. 392. Feder und Taschenmesser.			
a) 1. s. franz. Vertragstarif . . .	200	0,5	300
2.	125	0,5	187,50
b) andere			
1.	40	0,5	60
2.	80	0,5	120
3. s. franz. Vertragstarif . . .	125	0,5	187,50
4.	150	0,5	225
5.	60	0,5	80
Pos. 393. Rasiermesser.			
a) gewöhnliche und Teile dazu . .	200	0,2	240
b) Rasierapparate, Teile und Klingen	400	0,2	480

Am 11. Januar 1925 wurde zwischen Deutschland und Italien ein provisorisches Handelsabkommen geschlossen, nach welchem für die Verzollung Solinger Schneidwaren die Sätze des italienisch-französischen Vertragstarifes maßgebend sind. Schon diese Zollerleichterungen ermöglichten einen gesteigerten Export Solingens nach Italien. Die Ausfuhr im Jahre 1925 betrug 2790 Doppelzentner gegen 1803 Doppelzentner im Vorjahre. Der endgültige deutsch-italienische Handelsvertrag, der am 31. Oktober in Rom seinen Abschluß fand und am 15. Dezember in Kraft trat, brachte der Solinger Industrie in einigen Positionen noch weitere Zollermäßigungen, welche zwar den Forderungen der Solinger Industrie nicht genügte, aber doch von sehr günstiger Wirkung auf die Ausfuhr waren.

Zölle für Solinger Schneidwaren nach dem deutsch-italienischen Handelsvertrag.

Position des Zolltarifs	Goldlire für 100 kg	Koeff.	Endzoll Goldlire für 100 kg	Bisheriger Zoll für 100 kg
Pos. 338. Scheren aus Eisen und Stahl.				
aus a) Haarschneidemaschinen weniger als 350 g das Stück	60		60	128
aus b) gewöhnliche Scheren für gewerblichen und landwirtschaftlichen Zweck . . .	50		50	60
aus b) 2. nicht genannte **bb)** andere	70	0,2	84	105
Pos. 392. Messerwaren.				
aus a) 1. mit Hornheft	125	0,1	137,50	240
aus a) 2. mit Heft aus anderen Stoffen	125	0,1	137,50	150
Pos 393. Rasiermesser gewöhnliche.	160		160	200
Apparate und Klingen	160		160	360

Wenn auch nicht verkannt werden soll, daß diese Zollermäßigungen der Ausfuhr manche Erleichterungen gebracht haben, so sind sie doch bei weitem nicht allen Wünschen der Solinger Industrie gerecht geworden. Abgesehen davon, daß die Herabsetzung mancher Zölle nur in sehr geringem Maße erfolgt ist, sind einige besonders dringliche Wünsche gar nicht berücksichtigt worden. So ist der Zoll für vernickelte und polierte Scheren, die in sehr großen Mengen nach Italien ausgeführt werden, nicht ermäßigt worden. Sie unterliegen nach wie vor dem Generaltarif.

Trotzdem der Zoll für Messerschmiedewaren in Italien bedeutend höher ist als vor dem Kriege, hat die Ausfuhr von Solinger Schneidwaren nach dem italienischen Markt nach dem Kriege erheblich zugenommen.

Es wurden ausgeführt:

Januar — Oktober 1926	2347 dz
Monatsdurchschnitt	235 dz
Monatsdurchschnitt 1925	262 dz
Monatsdurchschnitt 1913	184 dz

In den letzten Monaten ist der Schneidwarenexport nach Italien wieder gesunken. Einerseits muß hierfür die kranke Währung Italiens verantwortlich gemacht werden, andererseits sind die Reden Mussolinis, der den Konsum an entbehrlichen ausländischen Waren als einen Verrat an der nationalistischen Einstellung des italienischen Volkes nicht ohne Erfolg geblieben. Der Italiener soll nur italienische Erzeugnisse kaufen und verbrauchen. Nach einer Ministerialbestimmung vom 30. Dezember 1925 dürfen staatliche oder vom Staat beaufsichtigte oder subventionierte Betriebe nur dann vom Ausland Waren beziehen, wenn diese einschließlich Fracht und Zoll erheblich billiger als italinische Fabrikate sind. Dieses Gesetz trägt natürlich auch zur Beschränkung der Schneidwareneinfuhr bei.

Die Schneidwarenausfuhr nach Italien betrug in den einzelnen Monaten 1926:

Monat	Menge in dz	Wert in 1000 Mk
Januar . . .	384	365
Februar . .	309	294
März . . .	333	254
April . . .	289	280
Mai	192	200
Juni	200	235
Juli	255	214
August . .	—	141
September .	385	128
Oktober . .	—	223

Da die italienische Schneidwarenindustrie die billigeren und gewöhnlicheren Messerschmiedewaren selbst herstellt, ist die Ausfuhr Solingens in diesen Artikeln gesunken. Dafür konnte der Export besserer Erzeugnisse einen größeren Umfang annehmen. Der durchschnittliche Wert für einen Doppelzentner betrug:

1913 M. 752,—
1924 M. 1223,—
1925 M. 1038,—
1926 M. 1047,— (I. Halbjahr)

Wenn nun trotz all dieser Hemmungen die Schneidwarenausfuhr nach Italien das Maß der Vorkriegszeit übersteigt, so muß berücksichtigt werden, daß mit fortschreitender Entwicklung auch die Nachfrage erheblich wächst. Vor allem ist der Konsum an Messerschmiedewaren in industriellen Bevölkerungsschichten weit größer als in ländlichen Kreisen. Ebenso wird durch einen ausgedehnten Fremdenverkehr, wie ihn Italien infolge seiner kranken Währung zu verzeichnen hat, ein stärkerer Verbrauch an Schneidwaren herbeigeführt (größerer Hotelbetrieb). Ebenso darf man nicht vergessen, daß Italien durch den Krieg eine beträchtliche territoriale Erweiterung erfahren hat, wodurch eine Verschiebung in der statistischen Erfassung zu Ungunsten der Staaten eintritt, auf deren Kosten die italienische Gebietsvergrößerung erfolgt ist. Man darf sich also durch den erhöhten Schneidwarenimport Italiens nicht blenden lassen.

4. Der Export nach den Donau- und Balkanstaaten.

Die Donau- und Balkanstaaten sind nach dem Kriege für die Solinger Industrie von größerer Bedeutung. Trotzdem in vielen dieser Staaten eigene Schneidwarenindustrien vorhanden sind, ist ihr Import an Solinger Schneidwaren erheblich gestiegen. Man versucht zwar immer wieder durch Zollerhöhungen die wachsende Einfuhr zum Stillstand zu bringen und der Eigenindustrie den Markt vorzubehalten. Eine genaue Gegenüberstellung der Ausfuhrziffern von 1913 und 1925 ist in diesen Staaten nicht möglich, da durch den Weltkrieg eine vollständige Veränderung ihres Gebietsumfanges eingetreten ist. Außerhalb des Komplexes liegen heute ehemals österreichische Gebietsteile, die an Polen und an Italien gefallen sind, innerhalb desselben befinden sich jetzt Gebietsteile der europäischen Türkei, Rußlands und Deutschlands.

Die aus der österreichisch-ungarischen Donaumonarchie neuentstandenen Staaten, die vor dem Kriege ein großes gemeinsames Produktions- und Absatzgebiet bildeten, stellen jetzt ihre Handelspolitik darauf ein, auch in wirtschaftlicher Beziehung ihre Autonomie zu erstreben. Durch hohe Zollmauern sperren sie sich gegenseitig ab, anstatt in möglichst zollfreiem Verkehr ihre Produkte auszutauschen. Das Hauptgewicht legt jeder Staat auf die Förderung seiner Industrie. Bis zur endgültigen Regelung ihrer Zollverhältnisse übernahmen sie den alten Tarif Oesterreich-Ungarns. In Oesterreich-Ungarn genoß die deutsche Schneidwareneinfuhr vor dem Kriege eine ermäßigte Zollbehandlung.

Verzollung deutscher Messerschmiedewaren in Oesterreich-Ungarn vor dem Kriege.

Position des Zolltarifs	Allgemeiner Zoll Kronen für 100 kg	Ermäßigter Zoll für Deutschland Kronen für 100 kg
Pos. 479. Messerschmiedewaren.		
a) Bestandteile unbearbeitet . . .	45	—
b) Grobe Messer und Scheren . .	40	—
c) Sonstige Scheren, auch feinst bearbeitet	175	—
1. unter 20 cm Länge . . .	—	45
2. alle anderen	—	145
d) Taschenmesser aller Art . . .	175	132

Position des Zolltarifs	Allgemeiner Zoll Kronen für 100 kg	Ermäßigter Zoll für Deutschland Kronen für 100 kg
e) alle anderen Messerwaren		
1. in Verbindung mit gewöhnlichem Holz oder Eisen	175	130
2. alle anderen	175	155

a) Mit Ausnahme Deutsch-Oesterreichs wandten alle anderen neuen Staaten bis zu ihrer endgültigen Zollregelung die allgemeinen Sätze des österreich-ungarischen Tarifs an. Am 30. Juni 1920 kamen auch in Deutsch-Oesterreich die Ermäßigungen für Messerschmiedewaren in Wegfall, außerdem war zu ihrer Einfuhr eine besondere Bewilligung erforderlich.

Deutsch-Osterreich sah sich veranlaßt, seine Zollschraube fester anzuziehen und den Import aufs möglichste zu reduzieren. Seinen Industrien, die früher für die Versorgung von ganz Oesterreich-Ungarn in Frage kamen, fehlt heute das nötige Absatzgebiet, da sich die neuen selbständigen Staaten mit hohen Zollsätzen gegen jedwede fremde Einfuhr wehren. Aus diesen Gründen versucht man der österreichischen Industrie mit Hilfe von Zollmaßnahmen wenigstens den inneren Markt zu sichern.

Am 12. Juli 1924 kam zwischen Deutschland und Deutsch-Oesterreich ein neues Wirtschaftsabkommen zustande, welches einigen Erzeugnissen der Solinger Industrie Zollerleichterungen brachte. Dieses neue Abkommen trat gleichzeitig mit einem neuen Zolltarif, der besonders für Scheren empfindlich höhere Zollsätze enthält, am 2. Januar 1925 in Kraft.

Zölle auf Messerschmiedewaren nach dem neuen österreichischen Tarif.

Position des Zolltarifs	Allgem. Tarif Goldkronen pro 100 kg	Vertrags-Tarif Goldkronen pro 100 kg
Pos. 405. Messerschmiedewaren und deren Bestandteile.		
a) grobe Messer und Scheren . .	50	50
b) sonstige Messerschmiedewaren		
1. Haarschneidemaschinen .	70	50
2. Taschenmesser	200	150
3. Nagelpflegeinstrumente .	200	200
4. Scheren mit Ausnahme der groben	260	200
5. Rasierklingen	800	700
c) alle anderen Messerschmiedewaren		
1. grob mit Heft aus einfachem Holz	150	130
2. andere	175	155

Die Wirkung dieser Zollerhöhungen war eine Verminderung der Ausfuhr von Messerschmiedewaren nach Oesterreich. Der durchschnittliche Zollsatz betrug vor dem Kriege für 100 kg Schneidwaren 109 Kronen,

nach dem neuen Tarif 205 Goldkronen. Infolgedessen hat die Ausfuhr nach Oesterreich auch ein anderes Gepräge angenommen. Da vor allem die billigen Erzeugnisse von der Zollerhöhung betroffen werden, mußte ihr Anteil am Export mehr sinken als derjenige der besseren Fabrikate. Der Wert eines Doppelzentners betrug 1913 814 Mk., 1926 1560 Mk.

Außerdem genießen die einheimischen Schneidwarenerzeugnisse vor Solinger Waren den Vorzug, da die österreichische Industrie infolge der schlechten Währungsverhältnisse des Landes billiger als die ausländische Konkurrenz ihre Waren herstellen kann. Ferner bedingt die schlechte Kaufkraft des österreichischen Volkes eine ständige Verringerung der Einfuhr solcher ausländischer Industrieprodukte, deren Entbehrung möglich ist.

Die Ausfuhr Solinger Stahlwaren nach Oesterreich betrug:

1923	2123 dz
1924	1827 dz
1925	1690 dz
1926	886 dz
(Januar—Oktober)	

b) In Ungarn beherrscht Solingen nicht mehr in dem Maße den Markt, wie das vor dem Kriege der Fall war. Die unsicheren politischen Verhältnisse halten die Geschäftsbeziehungen in mäßigen Grenzen. Die Frankenaffäre (Prinz Windischgraetz) hat auch wirtschaftliche Auswirkungen gezeitigt und allerorts große Zurückhaltung bei der Abschließung von Geschäftsaufträgen hervorgerufen. Doch auch bei gesunden Verhältnissen stehen dem Vertrieb Solinger Messerschmiedewaren große Hindernisse im Wege. Besonders erschweren die hohen Zölle den Export nach Ungarn. Bis zum 1. Januar 1925 hatten noch die allgemeinen Sätze des österreichisch-ungarischen Zolltarifs vom Jahre 1906 Gültigkeit. Am 1. Januar 1925 führte Ungarn einen eigenen Tarif ein, der für gewisse Positionen große Erhöhungen mit sich brachte.

Zölle auf Schneidwaren nach dem ungarischen Tarif.

Position des Zolltarifs	Goldkronen per 100 kg
Pos. 798. Eßbestecke.	
a) Messer, Gabeln, Löffel aus Eisen oder Stahl	
1. roh und unbearbeitet	175
2. weiter bearbeitet, doch nicht versilbert oder vergoldet	200
b) Messer, Klingen aus Eisen oder Stahl	
1. roh und unbearbeitet	175
2. weiter verarbeitet, doch nicht versilbert oder vergoldet	250
c) Messerklingen, Gabeln und Löffel aus Metall	
1. weder versilbert noch vergoldet	250
2. versilbert oder vergoldet sowie die unter a) fallenden, wenn sie nicht versilbert oder vergoldet sind	350
Pos 799. Andere Messerschmiedewaren.	
a) für landwirtschaftliche Zwecke	100
b) Rasierklingen für Apparate	3 000
c) andere Klingen und Rasiermesser	1 000
d) andere Klingen	400

Position des Zolltarifs	Goldkronen per 100 kg
Pos. 944. Scheren und Taschenmesser.	
a) Scheren	
1. gewöhnliche	100
3. poliert, versilbert, vergoldet oder sonstig verziert	240
b) Taschenmesser	
1. gewöhnliche mit Holzgriff	40
2. sonstige mit Eisen-, Metall- oder Holzgriff .	150
3. mit Griffen aus Horn, Knochen, Geweihen, Hartgummi, Zellhorn, Galanith oder ähnlichen Stoffen	180
4. mit Griffen aus Perlmutter, Elfenbein, Bernstein, Schildpatt oder mit versilberten oder vergoldeten Klingen	240

Die hohen Zölle sind auf Betreiben der einheimischen Konkurrenz eingeführt worden, welche der Meinung war, mit einer ebenbürtigen Ware den Bedarf des Inlandes decken zu können. In Budapest besteht eine Rasiermesserfabrik, die, ausgerüstet mit einem modernen Maschinenpark in der Lage war, täglich 50 000 Rasiermesser zu schlagen. Die Weiterverarbeitung der Messer machte trotz Beaufsichtigung durch Solinger Arbeiter große Schwierigkeiten, so daß man sich gezwungen sah, die Herstellung von Rasiermessern wieder einzustellen. Auch konnte man trotz der hohen Zölle der Solinger Industrie keine ernsthafte Konkurrenz machen. Heute stellt die Fabrik sogenannte „Lange Ware" her, die sie mit ziemlichem Erfolg auf dem einheimischen Markt absetzen kann, Arbeiter aus der Steiermark, die in der Verarbeitung der Ware aufs beste geschult sind, bilden den Grundstock der Arbeiterschaft und verstehen es, sich dem individuellen Geschmack des Landes anzupassen. Diese Versuche sind jedoch meist sehr kostspieliger Natur. Man konnte bisher gewöhnlich nicht über den Härteprozeß hinwegkommen, da hier das fachmännische Wissen endete. Von besonderer Bedeutung für die Solinger Industrie sind die ungarischen Silberwarenfabriken, welche feine Tafelbestecke herstellen und die dazu erforderlichen Klingen ausschließlich von Solingen beziehen.

Neben den hohen Zollmauern, die dem Absatz nach Ungarn hemmend in den Weg treten, macht sich ausländische Konkurrenz in immer fühlbarerem Maße bemerkbar. Die englische Industrie tritt mit Angeboten an Rasirmessern auf, Frankreich liefert Küchenmesser und Scheren, die Vereinigten Staaten Rasierapparate und Klingen. Besonders hart ist die Konkurrenz der amerikanischen Rasierklinge, deren Reklamefeldzug in Ungarn von großem Erfolg gewesen ist. In Budapest, wo die Reklame eine sehr große Anziehungskraft hat, machen die eingeführten Wort- und Bildmarken immer das beste Geschäft. Den kapitalkräftigeren ausländischen Konkurrenzfirmen ist es möglich, die sehr langsamen ungarischen Zahlungsbedingungen einzugehen, während die kapitalarme Solinger Industrie kein langes Zahlungsziel gewähren kann. Gerade in Bezug auf Zahlungsverhältnisse ist bei Geschäftsabschlüssen mit Ungarn die größte Vorsicht geboten. Zwar ist die Stahlwarenbranche von Zahlungsverlusten bis heute noch verschont geblieben, während die Textilindustrie noch im Frühjahr großen Schaden davon getragen hat.

Ausfuhr von Solinger Stahlwaren nach Ungarn.

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.
1922	363	
1923	334	254
1924	551	636
1925	742	949
1926 (Jan.-Okt.)	698	

Daß trotz der erhöhten Zölle die Ausfuhr nach Ungarn ständig gestiegen ist, muß lediglich auf eine Erweiterung der Absatzmöglichkeiten in Ungarn zurückgeführt werden; denn auch andere Staaten konnten ihren Absatz nach Ungarn steigern. Vor allem sind es französische, englische und amerikanische Erzeugnisse, die in Ungarn in weit größerm Maße als vor dem Kriege anzutreffen sind, besonders macht der amerikanische Gilette-Rasier-Apparat sowohl der Solinger Rasiermesser- wie auch der deutschen Rasier-Apparate-Industrie durch äußerst billige Preise, die sehr oft unter den Herstellungskosten liegen, den Rang streitig.

c) Die Ausfuhr von Solinger Messerschmiedewaren nach der Tschechoslowakei war lange Zeit von einer besonderen Einfuhrbewilligung abhängig gemacht. Seit dem 29. Juli 1920 war für die Einfuhr sämtlicher Waren eine besondere Erlaubnis erforderlich.

Nach dem Kriege wurden Solinger Schneidwaren den autonomen Zollsätzen des österreich-ungarischen Tarifs der in der Tschechoslowakei noch heute Gültigkeit besitzt, unterworfen. Nach dem am 19. Juni 1920 mit der Tschechoslowakei vereinbarten Handelsabkommen genießt Deutschland die Meistbegünstigung. Seit dieser Zeit werden Messerschmiedewaren nach den Vertragssätzen verzollt. Wie Oesterreich und Ungarn die Sätze ihres Tarifs durch ein sogenanntes Zollaufgeld erhöhten, wenn die Zahlung der Zölle nicht in Gold erfolgt, setzte die Tschechoslowakei Erhöhungskoeffizienten für die einzelnen Positionen des Tarifs fest, um die Zölle der Geldentwertung anzupassen.

Verzollung von Messerschmiedewaren in der Tschechoslowakei.

Position des Zolltarifs	Grundzoll Kc. für 100 kg	Koeffizient	Zollbetrag Kc. für 100 kg
Pos. 579. Messerschmiedewaren.			
a) roh, gepreßt oder geschmiedet .	45	20	900
b) grobe Messer und Scheren . .	55	20	1 100
c) Taschenmesser mit einer Klinge			
1. einfache	27,50	20	550
2. andere	33	20	660
d) Scheren, auch feinst bearbeitet	105	20	2 100
e) Taschenmesser aller Art, auch feinst bearbeitet	90	20	1 800
f) alle anderen Messerschmiedewaren	105	20	2 100

Die Verzollung von Messerschmiedewaren in der Tschechoslowakei ist im Vergleich zu 1913 etwas geringer geworden; 1913 betrug der Zoll prozentual umgerechnet, zirka 10 %, 1924 zirka 9 %, sodaß nach Wegfall der erforderlichen Einfuhrbewilligung für Messerschmiedewaren in der Tschechoslowakei keine eigentlichen handelspolitischen Schranken mehr vorhanden sind. Bei der prozentualen Umrechnung der Zollsätze ist allerdings zu beachten, daß der Wert eines Doppelzentners von M. 850,— im Jahre 1913 auf M. 1400,— im Jahre 1924 und auf M. 1350,— im Jahre 1925 gestiegen ist. Trotzdem die Tschechoslowakei über eine eigene Schneidwarenindustrie (Nixdorf) verfügt, die besonders in billigen Erzeugnissen zunehmende Bedeutung für den Weltmarkt gewinnt, konnte die Ausfuhr Solinger Stahlwaren nach der Tschechoslowakei einen ständig größeren Umfang annehmen. Sie betrug:

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.
1922	692	471
1923	619	1 165
1924	830	1 410
1925	1048	
1926 (Jan.-Okt.)	759	

Die Balkanstaaten haben ebenfalls trotz ihrer Zollerhöhungen eine bedeutende Mehraufnahme an Solinger Schneidwaren zu verzeichnen.

d) Ausfuhr von Messerschmiedewaren nach Jugoslavien.

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.
1922	435	
1923	200	133
1924	435	403
1925	673	679
1926 (Jan.-Okt.)	513	526

Verzollung Solinger Messerschmiedewaren in Jugoslavien.

Vor dem Kriege:

Position des Zolltarifs	Dinar pro 100 kg
Pos. 568. Messerschmiedewaren.	
1. nur mit Eisen oder in Verbindung mit Holz, Bein oder anderen gemeinen Stoffen	60
2. in Verbindung mit feinen Stoffen, auch vergoldet und versilbert	300
3. in Verbindung mit feinsten Stoffen	450

Nach dem Kriege:

Position des Zolltarifs	Gold-Dinar pro 100 kg
Pos. 572. Messer, Federmesser und Rasiermesser.	
1. nur aus Eisen oder in Verbindung mit gemeinem Material, Horn oder Bein	200
2. in Verbindung mit feinem Material	400
3. in Verbindung mit feinstem Material	700
Pos. 573. Scheren.	
1. über 200 g per Stück	100
2. von 50 bis 200 g per Stück	150
3. unter 50 g per Stück	250
Pos. 574. Haarschneidemaschinen.	150
Pos. 575. Rasierapparate und Klingen.	400
Pos. 576. Messerschmiedearbeiten.	
1. Rasierklingen, allein eingeführt	200
2. Rasiermesserklingen	
a) unbearbeitet	15
b) bearbeitet	50
3. andere Klingen	
a) unbearbeitet	15
b) bearbeitet	100

1913 wurde der Doppelzentner Messerschmiedewaren mit 270 Dinar, 1925 mit 293,5 Dinar im Durchschnitt verzollt.

e) **Verzollung von Messerschmiedewaren in Rumänien.**

Vor dem Kriege:

Position des Zolltarifs	Lei für 100 kg
Pos. 651. Messerschmiedewaren und Scheren.	
a) nicht poliert, nicht zusammengesetzt in Verbindung mit gewöhnlichem Holz, Schmiede- oder Gußeisen	60
b) poliert, nicht zusammengesetzt oder in Verbindung mit feinem Holz, Bein, Zink, Messing oder anderen gewöhnlichen Stoffen	100
c) in Verbindung mit Elfenbein, Schildpatt, Perlmutter, versilbertem oder vergoldetem Metall	250
d) in Verbindung mit Gold oder Silber	350

Zolltarif vom 28. Juni 1921 (infolge der Geldentwertung eingeführt).

Position des Zolltarifs	Lei für 100 kg
Pos. 651. Messerschmiedewaren und Scheren.	
a)	400
b)	800
c) wie oben	1 500
d)	3 500

Zolltarif vom 19. Juli 1924 (auf Gold umgestellt).

Position des Zolltarifs	Goldlei für 100 kg
Pos. 651. Messerschmiedewaren und Scheren.	
a)	13,50
b)	27
c) wie oben	50
d)	120

Der rumänische Zolltarif wurde am 1. April 1926 auf Drängen der Industrie recht erheblich erhöht. Diese Maßnahme rief jedoch bei der rumänischen Kaufmannschaft, die darin eine Bedrohung ihres Außenhandels erblickte, lebhaften Widerspruch hervor. Sie legte Protest gegen die Zollerhöhung ein, was die rumänische Regierung veranlaßte, eine Kommission zur Schaffung eines Uebergangstarifs einzusetzen. Der transitorische Tarif, den diese Kommission schuf, ließ die Zollsätze, die am 1. April in Kraft getreten waren, soweit sie die früheren um nicht mehr als 50 % überstiegen, bestehen. Anstelle der um 50 % erhöhten Sätze traten neue, die folgendermaßen berechnet wurden: Zu dem alten Zollsatz trat ein Zuschlag von 50 %, die Hälfte der Differenz zwischen der so erhaltenen Summe und dem Satz vom 1. April wird ebenfalls noch zugeschlagen, jedoch nur bis zur dreifachen Höhe des alten Satzes. Betrug z. B. der alte Satz 100 und der am 1. April festgesetzte 600, so erhält man den transitorischen Zollsatz durch Zuschlag von 50 auf 100 und von weiteren 225 (halbe Differenz zwischen 50 und 600); da diese Summe mit 375 jedoch das Dreifache des alten Satzes (300) übertrifft, beträgt der Uebergangssatz endgültig 300.

In dem neuen rumänischen Zolltarif vom 1. April 1926 sind Solinger Messerschmiedewaren einer äußerst weitgehenden Differenzierung unterworfen und unterliegen folgenden Sätzen:

Position des Zolltarifs	Alter Tarif	Neuer Tarif Goldlei für 100 kg	transit. Tarif
Pos. 651/147. Messer und Gabeln aller Art aus Eisen oder Stahl, poliert oder nicht			
a) ohne oder in Verbindung mit gewöhnlichem Holz, Schmiede- oder Gußeisen	13,50	107	40,50
b) in Verbindung mit feinem Holz, Knochen und anderen ähnlichen Stoffen	27	200	81
c) in Verbindung mit Perlmutter und ähnlichen Stoffen	50	333,50	150
d) in Verbindung mit Silber und Gold	120	467	333,50
Pos. 651/148. Taschenmesser und alle anderen Messer, die ohne Feder schließen mit einer Klinge in Verbindung mit gewöhnlichen Stoffen, nicht poliert	13,50	125	40,50

Position des Zolltarifs	Alter Tarif	Neuer Tarif	transit. Tarif
		Goldlei für 100 kg	
Pos. 651/149. dto., mit mehreren Klingen und Federn			
a) in Verbindung mit gewöhnlichen Stoffen	13,50	333,50	49,50
b) in Verbindung mit feinen Stoffen	50	500	150
c) in Verbindung mit Silber oder Gold	120	1 000	360
Pos. 650/150. Scheren für gewerblichen und landwirtschaftlichen Zweck	7	125	21
Pos. 651/151. Scheren aller Art außer vorstehend genannten	27	333,50	81
Pos. 651/153. Eisen- oder Stahlteile gegossen, gestanzt oder geschmiedet, roh zur Herstellung von Taschenmessern u. Scheren	13,50	100	40,50
Pos. 651/154. Rasiermesser			
a) in Verbindung mit gemeinen Stoffen, auch Klingen	27	267	81
b) in Verbindung mit feinen Stoffen	50	400	150
Pos. 651/155. Sicherheitsrasierapparate mit oder ohne Klingen, doch nicht mehr als 6 Stück pro Apparat			
a) aus gewöhnlichen Stoffen . . .	27	333,50	81
b) versilbert oder vergoldet . . .	50	400	150
c) aus Silber oder Gold	120	1 000	360
Pos. 651/156. Klingen für Rasierapparate, besonders eingeführt			
a) roh, unpoliert, nicht fertig . .	135	1 770	410
b) gebrauchsfertig	270	6 000	810

Der transitorische Tarif wurde am 5. Juni 1926 außer Kraft gesetzt und durch einen neuen endgültigen abgelöst, den das rumänische Finanzministerium inzwischen ausgearbeitet hatte. Die Zollsätze dieses Tarifes sind zwar erheblich niedriger als diejenigen des ursprünglich festgesetzten, übersteigen aber die Sätze des transitorischen Tarifs um zirka 40—80 %.

Zölle für Messerschmiedewaren nach dem endgültigen Tarif.

Position des Zolltarifs	Transitorischer Tarif Goldlei für 100 kg	Neuer Tarif
Pos. 651/147.		
a)	40,50	67
b)	81	127
c) wie oben	150	216,70
d)	333,50	333
Pos. 551/148. wie oben	40,50	82,70

Position des Zolltarifs	Transitorischer Tarif Goldlei für 100 kg	Neuer Tarif
Pos. 651/149.		
a)	40,50	108
b) wie oben	105	266,70
c)	360	620
Pos 650/150. wie oben	21	37,50
Pos. 651/151. wie oben	81	108,10
Pos. 651/152. Dieselben verziert, vernickelt, versilbert oder vergoldet	—	266,50
Pos 651/153. wie oben	40,50	63,50
Pos. 651/154.		
a)	81	108
b) wie oben	150	250
Pos. 651/155.		
a)	81	144
b) wie oben	150	266,70
c)	360	640
Pos. 651/156.		
a)	410	750
b) wie oben	810	1 450

Diese außerordentlich hohen Zollsätze, welche im transitorischen Tarif durchweg das Dreifache der alten Sätze betrugen und in dem jetzt gültigen, sogar das Vier- bis Sechsfache, sind für den Absatz der Solinger Industrie auf dem rumänischen Markt nicht ohne Folgen geblieben. Die Ausfuhr von Messerschmiedewaren nach Rumänien, die in den letzten Jahren ständig gestiegen ist, hat seit der höheren Zollbelastung erheblich nachgelassen.

Ausfuhr Solinger Schneidwaren nach Rumänien.

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.
1913	397	315
1922	1170	
1923	821	579
1924	924	718
1925	967	911
1926 (1. Halbjahr)	430	366

Das erste Halbjahr 1926 weist noch keinen Rückgang in der Ausfuhr auf, da vor der Zollerhöhung naturgemäß über Bedarf Schneidwaren eingeführt wurden, um sich noch vor Inkrafttreten des neuen Tarifs für eine gewisse Zeit einzudecken. Die Gesamtausfuhr von 1926 wird jedoch gegenüber dem Vorjahr ein beträchtliches Minus bringen, denn in den letzten Monaten ist der Export um ein Drittel der Normalausfuhr des Jahres 1925 zurückgegangen. Sie betrug:

Monat	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.
Mai	56	43
Juni	43	35
Juli	55	40
Monatsdurchschnitt 1925	85	76

Die Wertzahlen lassen erkennen, daß im Verhältnis zum Jahre 1913 viel schlechtere Ware nach Rumänien ausgeführt wird. 1913 hatte der Doppelzentner einen Durchschnittswert von 795 M., 1924, trotz der allgemeinen Teuerung einen Wert von 778 M., 1925 von M. 942,—, 1926 von M. 863,—. Dieser Rückgang ist auf die schlechten wirtschaftlichen Verhältnisse des Landes, die Folgen einer verfehlten Agrarreform, zurückzuführen. Die durch den Krieg verarmte rumänische Bevölkerung mußte sich in der Nachkriegszeit mit den einfachsten und billigsten Mitteln ihren zerstörten Haushalt wieder neu einrichten. Es konnten demgemäß auch nur die billigsten Schneidwaren Absatz finden. Die Währungsverhältnisse sind ebenfalls sehr ungesund; besonders krankt die Leistungsfähigkeit seiner Eisenbahnen, die im vergangenen Jahr weder das erbohrte Erdöl noch die Ernten des Landes abzufördern und auszuführen vermochten. Alle diese Tatsachen beeinflussen natürlich auch in hohem Maße die Ein- und Ausfuhr des Landes. Die Zollerhöhungen waren in der Hauptsache von der rumänischen Metallindustrie, den Resizawerken, dem Vulkan und anderen verlangt worden, welche hofften, mit ihrer Hilfe den Rückgang in der rumänischen Industrie aufhalten, die ausländische Konkurrenz vernichten und die eigene Industrie wieder zu neuem Leben erwecken zu können.

Der Zoll auf Messerschmiedewaren machte 1924 4,2 % vom Wert aus. Ein Doppelzentner = 778 M. = 33 782 Lei (100 Lei = zirka 3 M.), der durchschnittliche Zoll betrug pro dz 52,6 Goldlei = 1578 Papierlei (1 Goldlei = 30 Papierlei) = 4,2 %. Nach dem 1. April betrug der Zoll im transitorischen Tarif durchschnittlich 142 Goldlei = 5712 Papierlei = 11,5 %. (1 dz = 840 M. = 49 411 Papierlei, Kurs für 100 Lei = 1,70 M.). In dem jetzt gültigen Tarif beträgt der durchschnittliche Zoll 260 Goldlei = 7800 Papierlei = 16 %.

f) Verzollung von Messerschmiedewaren in Bulgarien.

Vor dem Kriege:

Positon des Zolltarifs	Lewa pro 100 kg
Pos. 480. Messerschmiedewaren aus Schmiedeeisen und Stahl mit Heften aus gewöhnlichem Holz, Eisen, Messing und ähnlichem	75
Pos. 481. Messerschmiedewaren aus Eisen oder Stahl mit Heften aus anderen als vorgenannten Stoffen .	150
Pos. 482. Scheren aller Art mit Ausnahme der Schmiede- und Gartenscheren	75

Nach dem Zolltarif vom 2. März 1922 (erhöht 26. 3. 26).

Position des Zolltarifs	vor der Erhöhung Goldlewa pro 100 kg	nach der Erhöhung Goldlewa pro 100 kg
Pos. 435. Messer und Taschenmesser, Rasiermesser.		
a) mit Griffen aus gemeinen Stoffen	300	400
b) mit Griffen aus gemeinen Stoffen in Verbindung mit feinen Stoffen	500	600
c) mit Griffen aus feinen Stoffen	1 000	1 200
Pos. 436. Scheren aller Art, auch feinst bearbeitet und in Verbindung mit feinen und gemeinen Stoffen	250	300

Ausfuhr von Messerschmiedewaren nach Bulgarien.

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mark	Monatsdurchschnitt dz
1913	223	140	19
1922	378		31
1923	331	252	25
1924	324	281	24
1925	481	448	40
1926 (Jan.-Okt.)	308	259	30

Seit 1922 ist ein geringer Rückgang in der Ausfuhr von Messerschmiedewaren nach Bulgarien eingetreten, was sowohl die am 2. März 1922 neu eingeführten Zollsätze als auch die schwache Kaufkraft des bulgarischen Volkes auf Grund seiner schlechten Währung erklären. 1925 konnte der Export auf das Doppelte der Ausfuhr von 1913 gesteigert werden, doch verursachten die im März 1926 neuen Zollerhöhungen wieder ein schnelles Sinken der Messerwarenausfuhr nach Bulgarien. In den einzelnen Monaten wurden ausgeführt:

Monat	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.	
Januar . . .	58	57	Vor Inkrafttreten des Tarifs
Februar . .	31	31	
März . . .	53	39	
April . . .	16	24	Nach Inkrafttreten des Tarifs
Mai	18	12	
Juni	13	12	
Juli	84	18	
August . .		11	
September .		17	
Oktober . .		28	

Doch nicht nur in der Menge selbst der nach Bulgarien ausgeführten Schneidwaren ist eine Verminderung eingetreten, sondern auch der Wert eines Doppelzentners ist von 930 M. im Jahre 1925 auf 840 M. im Jahre 1926 gesunken. 1913 wurde die Messerschmiedewareneinfuhr durch den Zoll um zirka 14,1 % verteuert. Der durchschnittliche Wert eines Doppelzentners betrug 603 M. = 710 Lewa, der Zoll machte 100 Lewa aus = 14,1 %. 1925 hatte der dz nach Bulgarien ausgeführter Schneidwaren einen Wert von 930 M. = 3100 Lewa. Der Zoll betrug 512 Goldlewa = 7680 Papierlewa. (Ein Goldlewa = 15 Papierlewa) = 24,5 %. Nach der Zollerhöhung im März beträgt der Zoll im Durchschnitt 625 Goldlewa = 11 200 Papierlewa (1 Goldlewa = 18 Papierlewa), der Doppelzentner hatte im Durchschnitt einen Wert von 840 M. = 2800 Lewa. Der neue Zoll verteuert demnach Messerschmiedewaren um zirka 40 %.

IV. Die Ausfuhr nach den übrigen Staaten.

1. Die Ausfuhr nach Rußland, Skandinavien und Holland.

a) Der eigentliche russische Markt ist für die Solinger Industrie noch immer ohne Bedeutung. In den ersten Nachkriegsjahren waren die Randstaaten in der Lage, den Ausfall Rußlands im Bezuge von Solinger Messerschmiedewaren wettzumachen. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, daß Polen große, ehemals deutsche Gebietsteile (Posen, Westpreußen, Teile Oberschlesiens) umfaßt. Nach Rußland wurden 1913 3655 Doppelzentner Schneidwaren im Werte von M. 3 446 000 ausgeführt.

Die Ausfuhr nach den östlichen Randstaaten betrug:

Land	1924		1925		1926
	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.	Menge in dz
Polen	2 631	2 427	1 513	1 597	—
Littauen	385	265	370	230	366
Lettland	375	354	367	380	216
Esthland	197	165	225	206	192
	3 588	2 508	2 475	2 413	774
Rußland	43	88	324	655	200
Summa:	3 631	3 556	2 799	3 068	974

Der Absatz in Rußland selbst hat sich immer noch nicht recht entwickeln können. Die Regelung der deutsch-russischen Handelsbeziehungen stößt deshalb schon auf Schwierigkeiten, weil es sich um Handelsgeschäfte mit einem Staat handelt, der nicht auf privatwirtschaftlicher, sondern auf kommunistischer Grundlage aufgebaut ist. Lange währte es aus diesem Grunde, bis die deutsch-russischen Handelsvertragsverhandlungen zum Abschluß kamen. Rußland ist an und für sich ein ausgezeichnetes Absatzgebiet für deutsche Industrieerzeugnisse, doch verlangt das kapitalarme Land sehr langfristige Kredite, welche die Solinger Industrie nicht gewähren kann. Auch der sogenannte „Russenkredit" hat für die Solinger Industrie keine größere Bedeutung, konnte allerdings eine geringe Steigerung des Schneidwarenexportes nach Rußland hervorrufen. Die Ausfallbürgschaft des Reiches für nach Rußland gelieferte Waren kommt

für Messerschmiedewaren erst seit einigen Wochen in Frage. Da diese Erzeugnisse nach den damaligen Bestimmungen zu den reinen Konsumartikeln gehörten, konnte bei ihrer Ausfuhr die Ausfallbürgschaft des Reiches nicht in Anspruch genommen werden.

Ausfuhr von Messerschmiedewaren nach Rußland.

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.
1924	43	88
1925	324	655
1926 (Jan.-Okt.)	200	519

Verzollung von Messerschmiedewaren in Rußland.

Vor dem Kriege:

Position des Zolltarifs	Rubel pro Pud	= Mark
Pos. 158. Messerwaren.		
1. ohne Rücksicht auf ihre Verwendung aus gemeinem Material	20,40	44
2. dieselben Gegenstände vergoldet, versilbert, mit Schildpatt, Perlmutter und Elfenbein . . .	60	129
3. Schafscheren und ähnliche . .	1,80	3,90

Nach dem Zolltarif vom 8. Januar 1924.

Pos. 158. Messerschmiedewaren und deren Teile.	Rubel pro 100 kg	
1.	244	528
2. siehe oben	549	1 188
3.	11	23,82

Der Zoll ist bei 1) von 107 M. pro 100 kg (1 Pud = 41 kg) auf M. 528,—, bei 2) von M. 316,— auf M. 1188,— und bei 3) von 3,90 M. auf M. 23,82 gestiegen. Prozentual umgerechnet betrug der Zoll 1913 durchschnittlich 15,2 %, 1924 27,3 %. Die verhältnismäßig geringe prozentuale Auswirkung der enorm erhöhten spezifischen Zollsätze erklärt sich aus der außerordentlichen Wertsteigerung der Ausfuhr pro Mengeneinheit. 1913 hatte der Doppelzentner nach Rußland exportierter Stahlwaren einen Durchschnittswert von M. 940,—, 1924 einen solchen von M. 2046,—, 1925 von M. 2021,— und 1926 sogar von M. 2640,—.

b) Die skandinavischen Länder haben nach dem Kriege eine Zunahme der Schneidwareneinfuhr zu verzeichnen, welche auf eine Ausweitung der inneren Landesmärkte zurückzuführen ist. Außerdem ist in diesen Staaten der Stahlwarenbedarf infolge des Krieges gestiegen. Während des Krieges war Schweden, das allein über eine wichtigere Schneidwarenindustrie verfügt, nicht in der Lage, die gesamte Nachfrage des eigenen Marktes sowie die seiner Nachbarländer zu befriedigen. Die schwedische Schneidwarenindustrie beschäftigt sich auch nur mit der Herstellung besserer Qualitätswaren und einiger Spezialartikel. Die Versorgung mit Gebrauchsware liegt in den Händen ausländischer Industrien.

Die Ausfuhr betrug nach:

Land	1913		1923		1924		1925		1926
	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.	Menge in dz
Dänemark .	832	581	1524	1350	1 013	1194	1467	1873	825
Schweden .	8	6	39	30	68	51	562	786	489
Norwegen .	451	371	—	—	393	505	511	726	372

c) Die Schneidwarenausfuhr nach Holland hat sich nach dem Kriege ebenfalls außerordentlich entwickeln können. Die große Einfuhr der Niederlande ist besonders zur Wiederausfuhr, vor allem nach den holländischen Kolonien, von denen Niederländisch-Indien auch eine sehr starke direkte Einfuhr deutscher Schneidwaren aufweist, bestimmt. Die Erhöhung des holländischen Zolles auf Messerschmiedewaren von 5 % auf 8 % ist für die Gestaltung der Ausfuhr nach Holland ohne jedwede Folgen geblieben, zumal der Zollsatz im Vergleich zu anderen Ländern sehr niedrig ist.

Die Ausfuhr betrug nach:

Land	1913		1923		1924		1925		1926
	Menge in dz	Wert in 1000 Mk	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.	Menge in dz	Wert in 1000 Mk	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.	Menge in dz
Holland . .	1924	904	2283	1212	2361	1847	2818	2715	2187
Niederl.-Indien . . .	1964	853	1939	867	2066	1155	3884	2590	3721

2. Die Schneidwarenausfuhr nach Ostasien.

Die Stellung der Solinger Schneidwarenindustrie auf dem ostasiatischen Markt ist durch den japanischen und durch den amerikanischen Wettbewerb ungünstig beeinflußt worden.

Ausfuhr von Stahlwaren nach:

Land	1913	1923	1924	1925	1926
		in Doppelzentnern			
China	1 569	476	821	772	719
Korea	53	3	15	—	—
Malakka	967	—	255	581	704
Siam	234	165	151	394	351
Hongkong	86	13	10	—	—
	2 909	657	1 252	1 747	1 774

Der außerordentliche Rückgang im Export nach China ist nicht nur auf die japanische Konkurrenz, sondern auf die unsicheren politischen Verhältnisse des Landes zurückzuführen, welche dazu beigetragen haben, daß die Ausfuhr im ersten Halbjahr 1926 sehr nachgelassen hat. Von Januar bis Juni 1926 wurden nach China 302 dz Messerschmiedewaren exportiert; gegenüber einem Monatsdurchschnitt von 81 dz im Jahre 1924, 61 dz im Jahre 1925 und 130 dz im Jahre 1913 betrug der Monatsdurchschnitt im ersten Halbjahr 1926 nur 50 dz.

3. Der Export nach Südamerika.

Fast alle südamerikanischen Staaten haben in der ersten Zeit nach dem Kriege einen geringeren Import von Solinger Schneidwaren zu verzeichnen, als in den letzten Friedensjahren. Man hatte zwar mit einer sehr starken Nachfrage dieser Länder gerechnet, da sie vier volle Jahre von Solingen abgeschnitten waren und eigene Schneidwarenindustrien nur in geringem Umfang errichtet hatten. Außerdem ist Südamerika für Messerschmiedewaren weit aufnahmefähiger als vor dem Kriege, was durch die kulturelle Entwicklung und schnelle Bevölkerungszunahme, die bei ihnen ganz allgemein im letzten Dezennium festzustellen ist, bedingt wird. In den Jahren 1918 bis 1925 haben die südamerikanischen Kulturstaaten einen wirtschaftlichen Aufschwung erlebt, wie er sich etwa in den letzten 25 Jahren des vorigen Jahrhunderts in den Vereinigten Staaten von Nordamerika vollzogen hat.

Der gesteigerte Bedarf an Schneidwaren, der aus dieser raschen Entwicklung resultiert, wird von der Solinger Schneidwarenindustrie nur mäßig gedeckt, der Löwenanteil der gesteigerten Schneidwarennachfrage ist den Vereinigten Staaten von Nordamerika zugute gekommen, deren Bestreben, für ihre Ausfuhrindustrie sich in Südamerika ein sicheres Absatzgebiet zu verschaffen, zum großen Teile Wirklichkeit geworden ist. Die amerikanische Schneidwarenindustrie hat in den latein-amerikanischen Staaten um so festeren Fuß fassen können, als es ihr vergönnt war, während des Krieges in jenen Ländern eine Monopolstellung einzunehmen, da die Solinger wie auch die Sheffielder Industrie infolge des Krieges in ihrer Lieferfähigkeit völlig behindert gewesen waren. Nach dem Kriege konnte es der Solinger Industrie nur allmählich gelingen, das einst recht bedeutsame und alte Absatzgebiete wiederzugewinnen. Man begegnete bei der Zurückeroberung des südamerikanischen Marktes zweierlei Schwierigkeiten. Einmal waren sie psychologisch-politischer Natur. Der von den Kriegsgegnern Deutschlands seit vier Jahren in aller Welt geführte Vernichtungskrieg gegen alle ideellen und materiellen Güter deutschen Ursprungs hatte seine Wirkung nicht verfehlt und bei den südamerikanischen Staaten eine Abneigung gegen deutsche Waren hervorgerufen. Diese zum Teil jetzt noch bestehende Voreingenommenheit derjenigen Gebiete, die einst unparteiisch und desinteressiert den Konkurrenzkampf der Industrieexportstaaten gegenüber standen, mußte nicht nur in Südamerika, sondern auch in vielen anderen Ländern der Erde überwunden werden.

Zum anderen war es der Solinger Industrie aus finanziellen Gründen nicht möglich, in den ersten Jahren nach dem Kriege ihre Reisenden wieder nach Südamerika zu entsenden, um die unterbrochenen Handelsbeziehungen wieder anzuknüpfen. Das große Risiko, ob die hohen Reisekosten nach Südamerika durch entsprechende Aufträge wieder ausgeglichen würden, erlaubte der durch den Krieg an Kapital sehr geschwächten Industrie nicht, derartig weite und teure Reisen zu unternehmen.

Die Ausfuhr von Solinger Schneidwaren nach den südamerikanischen Staaten.

Land	1913		1923		1924		1925		1926
	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.	Menge in dz	Wert in 1000 Mk	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.	Menge in dz
Argentinien	3 690	2 169	2 984	1 978	2 616	2 137	3 127	2 633	2 989
Brasilien .	3 047	2 072	1 480	1 009	2 840	2 124	4 650	3 771	2 933
Bolivien . .	166	94	118	90	93	68	163	131	186

Land	1913		1923		1924		1925		1926
	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.	Menge in dz
Chile . . .	753	511	295	244	435	399	1 079	908	750
Peru . . .	264	134	293	223	193	173	277	273	260
Mexiko . :	1 055	748	1 012	1 071	785	961	1 704	1 689	
Venezuela .	191	133	140	107	256	233	459	488	456
Cuba . . .	358	358	619	471	712	949	681	338	315
Columbien	544	284	539	410	712	673	1 087	1 008	1 267
Ecuador . .	67	42	98	116	96	124	233		129
Uruguay .	233	167	225	171	295	234	421	395	265

V. Die Ausfuhrentwicklung der Solinger Industrie unter den Folgen des verstärkten Wettbewerbes auf dem Weltmarkt und ihre Stellung in der Welt-Stahlwaren-Versorgung.

Es sind nicht allein zollpolitische Maßnahmen und die Wirkungen der kranken Währungsverhältnisse, die die Absatzverhältnisse der Solinger Schneidwarenindustrie ungünstig beeinflußt haben. Eine vielleicht ebenso große Rolle spielt das Einsetzen eines stärkeren Wettbewerbs in der Schneidwarenversorgung des Weltmarkts. Länder, die vor dem Kriege für die Deckung des Weltbedarfs an Messerschmiedewaren kaum in Frage kamen, sehen wir heute eine sehr wesentliche Bedeutung einnehmen. Wenn auch die Ausfuhr der Solinger Industrie nach vielen Ländern erheblich gestiegen ist, so nimmt sie doch am Gesamtimport nicht mehr den prozentualen Anteil, wie sie das vor dem Kriege tat. Absolut betrachtet ist im Schneidwarenexport freilich eine Steigerung eingetreten, relativ muß aber eine Verringerung festgestellt werden. Es wurde schon zu Anfang dieser Arbeit erwähnt, daß während des Krieges Solingen von seinen Absatzmärkten abgeschnitten war. Den jungen Schneidwarenindustrien kam diese Tatsache natürlich sehr zu statten. Ungehindert durch fremde Konkurrenz konnten sie die Versorgung derjenigen Staaten übernehmen, welche an eine Eigenproduktion entweder gar nicht oder in nur unzulänglichem Maße herangetreten waren.

Der mächtigste Konkurrent der Solinger Industrie ist nach dem Kriege nicht mehr Sheffield, sondern die Schneidwarenindusrtie der Vereinigten Staaten von Nordamerika, welche nicht nur auf dem einheimischen Markt, sondern auch auf dem Weltmarkt eine bedeutend bessere Position einnimmt.

Schneidwarenexport der wichtigsten Produktionsländer.

Land	1913 Wert in 1000 Mark	1924 Wert in 1000 Mark	1925 Wert in 1000 Mark
Deutschland	38 325	48 228	68 381
England	16 723	20 548	26 720
Amerika	4 368	37 036	52 460
	59 686	105 812	145 561

Prozentualer Anteil an der Gesamtausfuhr.

Land	%	%	%
Deutschland	64,2	45,7	46,9
England	28,0	19,3	18,2
Amerika	7,8	35,0	35,9

Den Hauptanteil am amerikanischen Schneidwarenexport nehmen Rasierklingen ein, die dem Solinger Rasiermesser und auch der deutschen Rasierklinge manchen Kunden weggenommen haben. Die Produktion von Rasierapparaten und Rasierklingen nimmt in der amerikanischen Messerwarenindustrie die erste Stelle ein und ist in den letzten Jahren ganz fabelhaft gestiegen. Die Gilette-Safety-Razor-Company in South Boston, die bedeutendste amerikanische Rasierapparate- und Klingenfabrik, konnte ihre tägliche Produktion von 25 000 Stück Apparaten im Frühjahr 1925 auf täglich 50 000 Stück im Herbst 1925 steigern. Zu Beginn des Jahres 1926 erhöhte verstärkte Nachfrage die Erzeugung auf 100 000 Apparate täglich, heute werden in dem Werk pro Tag 132 000 Apparate hergestellt.

Die Ausfuhr U.S.A.'s an Rasierklingen betrug:

1925	13 782 248	Dutzend
Januar 1926	897 971	„
Februar 1926	1 674 986	„

Das Hauptabsatzgebiet für Rasierklingen ist neben dem eigenen Land Europa, und zwar nehmen England, Frankreich und Deutschland den größten Teil der Ausfuhr auf.

Deutschland importierte:

Jahr		Apparate Dutzend	Klingen Dutzend
	1924	5 668	196 491
	1925	16 336	1 008 826
Januar	1926	351	216 660
Februar	1926	1 460	409 266

Der Grund für das fabelhafte Anschwellen des Rasierklingenexportes liegt einmal in der guten Qualität der Ware selbst, dann aber auch in der sehr geschickten Reklame, mit der die Vereinigten Staaten ganze Länder überziehen, den Verbraucher überzeugen und gewinnen. Ferner herscht in Rasierklingen und -Apparaten eine sehr gute Konjunktur, da das Rasiermesser infolge seiner schwereren Handhabung immer mehr außer Gebrauch kommt und die Zahl der Selbstrasierer ständig wächst. Jedenfalls bestätigt die schlechte Lage der in diesem Zweige spezialisierten weltbekannten Solinger Industriegruppe den dauernden Rückgang im Rasiermesserkonsum. Eine ganze Reihe kleiner Rasiermesserfabriken in Solingen, die ehedem fast ausschließlich den amerikanischen Markt belieferten, liegen heute zum großen Teile still, teils haben sie ihren Betrieb umgestellt und können ihn nur mit Mühe aufrechterhalten.

Rasierklingenausfuhr der U.S.A. nach:

Land	1924 Dutzend	1925 Dutzend
England	2 491 736	6 283 588
Frankreich	585 706	1 836 789
Deutschland	196 491	1 008 826
China	42 205	58 922
Niederl.-Indien	26 208	47 602
Australien	23 468	40 744
Mexiko	169 044	197 506
Brasilien	131 245	143 472

Andere Messerschmiedewaren, wie Tafelmesser, Taschenmesser und Küchenmesser führen die Vereinigten Staaten nach Europa nur in geringem Maße aus, fast der gesamte Export dieser Artikel wird in Europa von England absorbiert. Die Ausfuhr nach Europa betrug 1925:

7 383 Dtzd.	Scheren.	davon nach England	7 237 Dtzd.
42 211 „	Tafel- u. Küchenmesser „	„ „	33 443 „
358 579 Dollar	anderer Messerwaren „	„ „	248 271 Dollar

Bedeutend wichtiger als Europa sind für diese Waren die süd- und mittelamerikanischen Staaten, Südafrika und Indien. In diesen Ländern tritt der Wettbewerb der Vereinigten Staaten am schärfsten in Erscheinung. Die Eroberung dieser Märkte konnte um so leichter gelingen, als Solingen seine diesbezüglichen Geschäftsbeziehungen während des Krieges verloren hatte und auch in den ersten Jahren nch dem Kriege nicht in der Lage war, seine Reisenden zwecks Wiedergewinnung der verloren gegangenen Absatzgebiete in jene Staaten zu entsenden. Als Handelsvertreter eines Volkes, das seine politische und wirtschaftliche Großmachtstellung in der Welt verloren hatte, genossen die Solinger Kaufleute auf dem Weltmarkt nicht das Ansehen, welches ihnen vor dem Kriege gezollt worden war. Die in jahrhundertelanger zäher Arbeit angeknüpften Handelsbeziehungen waren der fremden Konkurrenz mühelos zum Opfer gefallen. Da die amerikanische Schneidwarenindustrie einen besseren technischen und organisatorischen Aufbau hat als die Solinger, ist sie in der Lage, mit billigeren Preisen zu operieren und die Solinger Industrie zu schlagen. Hinzu kommt noch, daß sie auch finanziell bedeutend kräftiger dasteht und deswegen die Waren zu weit besseren Zahlungsbedingungen absetzen kann. Die Solinger Industrie verlangt Zahlung der gelieferten Erzeugnisse in der Regel nach zwei bis drei Monaten, während der Amerikaner gern bereit ist, ein neunmonatliches Zahlungsziel zu gewähren.

Es ist ferner eine besondere Art der amerikanischen Industrie, sich durch Konsumfinanzierung für ihre Produktion den nötigen Bedarf zu schaffen. Das amerikanische Volk kann auf Abzahlungskredit alle nur denkbaren Sachen kaufen und die amerikanische Industrie macht ihre Kapitalüberschüsse diesem Kreditierungsverfahren dienstbar. Die amerikanische Schneidwarenindustrie überläßt entweder die Ware ihren Kunden zu sehr langfristigen Krediten, oder unterhält bei ihren Banken Guthaben gegen mäßigen Zinsfuß mit der Bedingung, daß damit die En-gros-Käufer von Messerschmiedewaren finanziert werden. Die Vereinigten Staaten haben zwar dritte Absatzgebiete nicht wie den einheimischen Markt durch ihre Schutzzollpolitik erobern können, aber mit Hilfe der „peaceful penetration"

— der friedlichen Durchdringung — ist es ihnen gelungen, eine weit stärkere Stellung auf einzelnen Märkten als vor dem Kriege einzunehmen. Ein wesentlicher Teil der amerikanischen Handelspolitik besteht aus den Mitteln kapitalistischer Durchdringung und Unterwerfung. Vor allem hat in Mittel- und Südamerika die Eroberung des Marktes mit dem Dollar, bestehend in Kapitalinvestierungen, den Vereinigten Staaten eine festere Position gegenüber ihren Wettbewerbsländern gegeben. Besonders groß ist die industrielle Beteiligung des amerikanischen Kapitals in diesen Staaten augenscheinlich aus dem Grunde, weil hier die bedeutendsten und Zukunftversprechenden Handelsgebiete für die amerikanischen Industrieerzeugnisse liegen.

Schneidwarenausfuhr U.S.A.'s und Solingens nach:

Land	Ausfuhr 1924 in 1000 Mark	
	Solingens	U. S. A.'s
Argentinien	2 137	2 373
Brasilien	2 124	1 482
Chile	399	206
Kanada	568	2 078
Mexiko	961	1 658
Kuba	949	2 552
Japan	565	420
China	698	425
Brit.-Indien	3 220	444
Australien	383	557
Frankreich	196	1 579
Italien	2 316	2 000
England	4 262	9 959

Diese Zahlen beweisen nur zu deutlich, die außerordentlich gestiegene Bedeutung der Vereinigten Staaten für die Versorgung der Welt mit Schneidwaren. In vielen Ländern hat ihre Einfuhr an Messerschmiedewaren die deutsche bereits überflügelt und konnte in den letzten Jahren noch bedeutend gesteigert werden. Die Ausfuhr nach den europäischen Ländern besteht zum größten Teil aus Rasierklingen und Apparaten, während Mittel- und Südamerika in der Hauptsache amerikanische Messer und Scheren einführen.

Die Ausfuhr setzte sich folgendermaßen zusammen:

Art der Ware	1924 Dutzend	1925 Dutzend
1. Ausfuhr nach Brasilien:		
Rasierapparate	1 372	2 467
Rasierklingen	131 245	143 472
Scheren	928	950
Tafel- und Küchenmesser	59 687	60 935
2. Ausfuhr nach Mexiko:		
Rasierapparate	5 643	16 038
Rasierklingen	169 044	197 506
Tafel- und Küchenmesser	22 202	34 180
Andere Stahlwaren	225 713	284 617

Art der Ware	1924 Dutzend	1925 Dutzend
3. Ausfuhr nach England:		
Rasierklingen	2 491 736 6	283 588
Scheren	2 818	7 237
Tafel- und Küchenmesser	13 560	33 873
Andere Stahlwaren . . .	159 520	248 271

Die französische Schneidwarenindustrie ist infolge der Inflationskonjunktur in ihrem Wettbewerb ebenfalls gestärkt. Leider war es mir nicht möglich, für die französische Schneidwarenindustrie ausreichendes Zahlenmaterial zu bekommen, so daß ich mich auf Berichte von Stahlwarenreisenden beschränken muß. In Spanien, Italien, Schweiz, Belgien, England und den Vereinigten Staaten ist der Absatz französischer Schneidwaren im Vergleich zur Vorkriegszeit recht beträchtlich. Vor allem haben einige französische Spezialartikel wie Scheren und Haarschneidemaschinen recht guten Absatz gefunden. Während der Export der Solinger Industrie an Scheren und Haarschneidemaschinen nach den Vereinigten Staaten von $ 327 731 im Jahre 1913 auf $ 326 075 im Jahre 1924 gesunken ist, konnte Frankreich seine diesbezügliche Ausfuhr von $ 6680 auf $ 11 850 steigern. Ebenso bezieht die Schweiz den größten Anteil ihrer Stahlwareneinfuhr von der französischen Schneidwarenindustrie. Vor dem Kriege stand Solingen an erster Stelle. Der Wettbewerb Frankreichs auf dem Weltmarkt wird mit Stabilisierung der französischen Währung wieder an Bedeutung einbüßen, während die Vereinigten Staaten ein immer schärferer Konkurrent werden dürften. Wenn die französischen Schneidwaren auch unleugbar von guter Qualität und sehr sorgsam gearbeitet sind, so stellen sie sich doch unter normalen Verhältnissen zu teuer und können dem Wettbewerb der Solinger Industrie nicht standhalten.

Die französische Schneidwarenindustrie soll nach auf der letzten Leipziger Herbstmesse gemachten Erfahrungen so billig produzieren können, daß sich die Schneidwarenindustrie der Tschechoslowakei und Oesterreichs veranlaßt sahen, ihre Eigenproduktion einzuschränken und statt dessen Schneidwaren von Frankreich zu beziehen und sie dann auf dem Weltmarkt abzusetzen.

In Ostasien spielt der Wettbewerb der japanischen Schneidwarenindustrie eine gerade nicht unwesentliche Rolle. Es sind zwar nur ganz grobe Messerwaren, die auf Qualität keinen Anspruch stellen können, welche Japan herstellte und exportiert. Es muß aber die gesunkene Ausfuhr der Solinger Industrie nach den ostasiatischen Staaten, welche in der Hauptsache geringwertige Schneidwaren importieren, auf die erhöhte Produktion und Ausfuhr der japanischen Schneidwarenindustrie zurückgeführt werden.

Aus all dem bisher Gesagten dürfte deutlich hervorgehen, daß die Solinger Schneidwarenindustrie auf dem Weltmarkt nicht mehr die Stellung einnimmt, die sie vor dem Kriege bekleidet hat.

VI. Zusammenfassende Darstellung der außenpolitischen Absatzhemmungen.

Zusammenfassend stellen wir fest, daß die Lage der Solinger Industrie auf dem Weltmarkte gegenüber der Vorkriegszeit, in der die Absatzbedingungen für Solingen außer in Frankreich und den britischen Dominions durchweg die gleichen wie für seine ausländischen Konkurrenten waren, sich wesentlich verschlechtert hat.

Die Solinger Industrie wird in ihrem Export beeinträchtigt durch Faktoren, auf die sie keinerlei Einfluß ausüben kann.

In erster Linie hat sie mit der Tatsache zu rechnen, daß gegenüber früher die meisten Staaten „Selbstversorgungsindustrien" errichtet haben, diese fördern und unter allen Umständen weiter ausbauen wollen. So finden wir nach dem Kriege bedeutende Schneidwarenindustrien in den Vereinigten Staaten von Nordamerika, in Japan, Britisch-Indien, Südafrika, Australien, Italien, Spanien, in der Tschechoslowakei, Rumänien und Bulgarien. Eine äußerst scharfe Schutzzollpolitik dieser Länder behindert die Einfuhr von Solinger Schneidwaren recht erheblich. Das beste Absatzgebiet für Solinger Schneidwaren vor dem Kriege — U.S.A. — bezieht heute nur noch ein Drittel des Importes von 1913 (1913 916 Doppelzentner, 1925 3671 dz.). Die Schneidwarenzölle in den Vereinigten Staaten betrugen vor dem Kriege 25 bis 30 %, nach dem neuen Zolltarif vom Jahre 1922 100 bis 420 %.

Da die Sicherstellung dieser Versorgungsindustrie nur durch einen weiten Ausbau gewährleistet werden kann, macht sich bei diesen jungen Schneidwarenindustrien das Bestreben bemerkbar, über die Eigenversorgung hinaus an die Eroberung dritter Märkte heranzutreten. Hierdurch verschärft sich naturgemäß der Konkurrenzkampf auf dem Weltmarkt, denn die neuen Industrien versuchen auf die Weise auf dem Weltmarkt festen Fuß zu fassen, daß sie die alteingeführten Industrien unterbieten und ihre Erzeugnisse zum Teil sogar unter Gestehungskosten absetzen. Hierbei werden sie durch die hohen Schutzzölle insofern unterstützt, daß sie auf dem Inlandsmarkt eine Art Monopolstellung innehaben und durch hohe Inlandspreise den Gewinnausfall wettmachen können.

Dann sind die jungen Schneidwarenindustrien durch den Krieg nicht in dem Maße wie die Solinger Industrie an Kapital geschwächt worden. Sie sind zum größten Teil finanziell bedeutend stärker, können also für Werbezwecke und dergleichen größere Aufwände machen. Außerdem sind sie in der Lage, dem Konsumenten lange Kredite einzuräumen oder sonstwie in den Zahlungsbedingungen großes Entgegenkommen zeigen. Auch hier ist es wieder die Schneidwarenindustrie der Vereinigten Staaten von Nordamerika, die unter dem Zollschutz emporgewachsen, der Solinger Industrie manchen Kunden genommen hat und bei einer Reihe von Ländern in der Schneidwarenversorgung an erster Stelle steht. In Ostasien hat die japanische Messerwarenindustrie erfolgreich mit Solingen in Wettbewerb treten können, indem sie die Belieferung dieser Länder mit geringwertigen billigen Erzeugnissen übernahm.

Eine weitere Absatzhemmung ist drittens in der schlechten Währung vieler Länder zu erblicken. Soweit solche Länder Schneidwaren exportieren, haben sie einerseits infolge ihrer niedrigen Valuta einen Vorsprung in der Preisstellung auf dem Weltmarkt, der sie in die Lage setzt, unter Umständen zu recht gefährlichen Konkurrenten zu werden. Andererseits kommen sie mit dem Sinken ihrer Währung als Absatzgebiete immer weniger in Frage, da sie dadurch außerstande gesetzt werden, die Erzeugnisse valutastarker Länder zu importieren. Unter diesen Erscheinungen sehen wir vor allem die französische Industrie in ihrer Wettbewerbsfähigkeit gestärkt, während Frankreich selbst, wie auch eine Reihe anderer Staaten (Belgien, Italien, Rußland, Balkanländer) auf Grund ihrer kranken Valuta die Einfuhr an Schneidwaren einschränken müssen.

Schließlich hat sich die allgemeine Kaufkraft in der Weltwirtschaft von den Folgen des Krieges noch so wenig erholt, daß der Verbrauch sich den größtmöglichsten Beschränkungen unterwerfen muß und den Bezug

hochwertiger Fabrikate in engen Grenzen zu halten gezwungen ist, obgleich an sich der Bedarf im allgemeinen stark gestiegen ist. Aus diesem Grunde sind auch die eingeführten Schneidwarenerzeugnisse einiger Länder (Rumänien, Bulgarien, Jugoslavien, Griechenland, Belgien) von weit geringerer Qualität als vor dem Kriege.

Dritter Abschnitt.

Absatzschwierigkeiten, die in inneren Ursachen begründet sind.

I. Der Kapitalmangel.

Zu den außenpolitischen Absatzhemmungen, wie sie uns in protektionistischer Handelspolitik, in verstärktem fremdem Wettbewerb, in den schlechten valutarischen Verhältnissen einzelner Länder und in der ganz allgemein gesunkenen Kauftkraft begegnet sind, gesellen sich noch einige Momente, die in der Solinger Industrie selbst liegen und ihre Absatzmöglichkeiten ungünstig beeinflussen.

Zunächst ist der Kapitalmangel zu erwähnen. Durch den während des Krieges erfolgten Substanz- und Kapitalverbrauch und durch die Aufzehrung aller Reserven und Ersparnisse während der Inflationsjahre ist der Produktionsfaktor Kapital in der deutschen Volkswirtschaft zu einem recht erheblichen Teile geschmälert worden.

Für die Solinger Schneidwarenindustrie zeitigt der Mangel an flüssigem Betriebskapital verschiedene Folgen. Einmal wird es ihr unmöglich gemacht, den Stahlwarenkonsumenten längere Kredite einzuräumen, wodurch sie in ihrer Wettbewerbsfähigkeit mit den neu emporgeblühten fremden Messerwarenindustrien geschwächt wird. Während der Solinger Stahlwarenfabrikant auf eine rasche Bezahlung seiner gelieferten Waren drängen muß, ist es z. B. der finanziell bedeutend stärkeren amerikanischen und englischen Industrie möglich, auch auf die weitgehendsten verlangten Zahlungserleichterungen ihrer Abnehmer einzugehen. Diese Schwäche der Solinger Industrie sucht man auszunutzen, indem man bemüht ist, die Käuferschar durch ein langfristiges Zahlungsziel zu gewinnen, und es ist leicht verständlich, daß der Konsument bei seiner gesunkenen Kaufkraft oft mehr die Zahlungsbedingungen als die Qualität der Ware entscheiden läßt. Die fremde Konkurrenz benutzt ihre überschüssigen Kapitalien sehr oft zur Konsumfinanzierung und konnte dadurch eine Erweiterung ihres Absatzkreises erreichen. Ferner wird die Solinger Industrie infolge der Unmöglichkeit, längere Kredite zu gewähren, gezwungen, ihren Export in solche Gebiete zu leiten, deren relativ gute Kaufkraft eine möglichst sofortige Bezahlung gestattet, welcher Umstand um so mehr ins Gewicht fällt, als sich gerade diese Länder gegen die Schneidwareneinfuhr absperren (U.S.A., England) und auf anderen Märkten als kapitalkräftigere und gern kreditierende Anbieter erscheinen. Es ist also für die Solinger Industrie doppelt schwer, den auf Grund hoher Zollmauern erfolgten Ausfall von Märkten durch eine Erweiterung anderer Absatzfelder auszugleichen. Die Erschließung gänzlich neuer Absatzgebiete stößt ebenfalls aus diesem Grunde auf große Schwierigkeiten.

Des weiteren verbietet die Kapitalknappheit der Solinger Industrie eine ausgiebige und intensive Reklame, welche bei der gegenwärtigen starken Konkurrenz mehr denn je erforderlich ist. Vor dem Kriege brauchte Solingen auf die Werbetätigkeit keinen großen Wert zu legen, denn auf

Grund ihrer guten Qualität und Billigkeit waren Solinger Stahlwaren selbst Empfehlung genug und in aller Welt beliebt und geschätzt, so daß es fremden Wettbewerb nicht zu fürchten brauchte. Heute spielt aber das Reklamewesen eine ganz andere Rolle als vor 15 Jahren. Es werden vielfach bisher noch nicht vorhandene Bedürfnisse nur durch ausgiebige Werbearbeit hervorgerufen, was besonders bei der Bevölkerung der Ueberseestaaten zu beobachten ist.

Früher stand der Solinger Stahlwarenproduzent durch Reisende dauernd in fester Verbindung mit seinem Kundenkreis, und es war für fremde Konkurrenz äußerst schwer, dieses Verhältnis zu durchbrechen. Das ungenügend vorhandene Betriebskapital schränkt den Verkehr mit den Konsumenten sehr ein, was den Wettbewerbsindustrien eine erfolgreiche Bearbeitung der Absatzgebiete der Solinger Industrie sehr erleichtert hat.

Ferner wird die Anschaffung neuer Maschinen zwecks Verbilligung des Produktionsprozesses erschwert. Die Solinger Industrie muß zum Teil aus Mangel an Kapital die veralteten Produktionsmethoden, von denen noch die Rede sein wird, beibehalten, wodurch ihre Erzeugnisse in der Wettbewerbsfähigkeit ungünstig beeinflußt werden. Die finanziell stärkeren ausländischen Schneidwarenindustrien können durch die Einführung moderner Maschinen und Produktionsverfahren ihre Fabrikate verbilligen und erreichen durch diese Verbilligung erneut eine stärkere Position im Wettbewerb auf dem Weltmarkt. In dieser Notlage sucht die Solinger Industrie durch die Anwendung billigerer und schlechterer Rohmaterialien eine Preissenkung ihrer Waren herbeizuführen, erzielt damit aber gleichzeitig eine Qualitätsminderung und eine Schädigung ihres diesbezüglichen Rufes. Man denke nur an die massenhafte Herstellung von Rasiermessern aus Bessemer-Stahl, die zwar ein billiges Fabrikat darstellen, aber wohl auch zu den minderwertigsten Schneidwaren gehören dürften, welche im Solinger Industriebezirk hergestellt werden.

II. Die Belastung der Produktionskosten.

Die aus dem Kapitalmangel resultierende Absatzhemmung wird noch durch die stärkere Belastung der Produktionskosten der Solinger Industrie begünstigt. Leider war es trotz mehrfacher Bemühungen nicht möglich, eine exakte Kostenberechnung aus der Vorkriegszeit und aus der Gegenwart zu bekommen, da mir aus begreiflichen Gründen ein Einblick in die „Betriebsgeheimnisse" nicht gewährt wurde. Wir müssen uns deshalb damit begnügen, die höheren Kosten des Produktionsprozesses an Hand der größeren Gesamtbelastung der deutschen Wirtschaft zu beleuchten.

Zunächst ist die Belastung der deutschen Volkswirtschaft und ihrer Produktivität durch die erhöhten Steuern, welche teils auf die Ausgleichung von Kriegsschulden und Kriegsschäden, teils auf die erhöhten Ausgaben der Sozialpolitik zurückzuführen sind, zu erwähnen. Wenn auch die Erzeugungskosten der Wettbewerbsindustrien durch ähnliche Momente gestiegen sind, so muß doch berücksichtigt werden, daß diese Tatsache zum Teil durch die staatliche Industrieförderungspolitik ausgeglichen wird. Andererseits ist die Besteuerung innerhalb der deutschen Wirtschaft eine höchst unvollkommene und dadurch die Produktionskosten besonders belastende. Man betrachte nur die Wirkung der Umsatzsteuer, welche die Waren von ihrem ersten Erzeugungsstadium bis zum Konsumenten oft um 6, 8 und 10 % verteuert. Die Steuerpolitik nach dem Kriege ist, gezwungen durch die Reparationsverschuldung, immer vom Standpunkt der Ergiebigkeit ausgegangen und hat nicht die Rückwirkung der Steuerlast

auf die Gesamtwirtschaft beobachtet. Die harte Eintreibung der steuerlichen Abgaben hat nicht nur oft den Verdienst gänzlich abgestrichen, sondern darüber hinaus sogar in die Substanz der Betriebe eingegriffen, wodurch die bestehende Kapitalknappheit noch verschärft wurde, anstatt man bemüht gewesen wäre, die für die deutsche Exportindustrie so wichtige Kapitalneubildung zu fördern.

Einige Beispiele für die steuerliche Mehrbelastung der Industrieerzeugnisse seien gegeben: Im Ruhrkohlenbergbau liegt heute auf der Tonne Kohle eine Steuer von 7 % des Erzeugerpreises gegenüber 1,8 % der Vorkriegszeit. In der Eisen- und Stahlindusrie betrug vor dem Kriege die Steuerbelastung je Tonne Rohstahl 2,10 Goldmark, heute ist sie auf 10 bis 11 Goldmark gestiegen. Die Gesamtsteuerlast dieser Industrie wird bei erheblich verringertem Umsatz auf das Neunfache der Vorkriegszeit geschätzt (nach dem Geschäftsbericht der deutschen Arbeitgeberverbände 1925).

Die erhöhten Ausgaben der Sozialpolitik werden nach Dr. Tänzler mit 1900 Millionen Mark berechnet, was eine Steigerung von zirka 70 % im Vergleich zur Friedenszeit bedeuten würde.

In der Solinger Schneidwarenindustrie sind nach den Angaben maßgebender Kreise die steuerlichen Lasten um ungefähr das Zwölffache gestiegen.

Zu diesen unmittelbaren Belastungen der Erzeugungskosten kommt noch ein Moment, das mittelbar auf die Verteuerung des Produktionsprozesses einwirkt: Die verkürzte Arbeitszeit nach dem Kriege. Dieses Argument fällt für die Solinger Industrie um so mehr ins Gewicht, als sie noch zum größten Teil handwerksmäßig aufgebaut ist und die durch die verminderte Arbeitszeit gesunkene Leistung durch erhöhte Maschinenverwendung und rationellere Produktionsmethoden nicht wettgemacht wurde. Was aber die Möglichkeit gesteigerter Arbeitsleistung bei verkürzter Arbeitszeit angeht, so ist diese um so geringer, als durch die Herabdrückung des allgemeinen Lebensniveaus auf Grund der Kriegsfolgen, der Teuerung, der gesunkenen Kaufkraft und die damit im Zusammenhang stehende schlechtere Lebensweise eine Hebung der physischen Arbeitsfähigkeit und der physischen Arbeitslust unterbunden wird. Auch von Arbeiterseite ist die Mehrbelastung der Produktionskosten durch eine kürzere Arbeitszeit ohne weiteres zugestanden worden. „Die Arbeiter haben freilich niemals behauptet, daß sie in 8 Stunden so viel wie in 10 Stunden zu arbeiten vermöchten, wenn sich keine Veränderung in der Technik des Betriebes oder in der Organisation und Verteilung der Arbeit vollziehen." Bericht des Internationalen Gewerkschaftsbundes 1924.] Nun hat aber der Mangel an Betriebskapital und die Verminderung des Warenumsatzes gerade einer Einführung arbeitsparender Maschinen und Verfahren gehemmt, womit bewiesen werden dürfte, daß unter diesen Umständen eine kürzere Arbeitszeit von preissteigernder Wirkung ist und daß die schwerbelastete deutsche Volkswirtschaft der idealen Forderung: „Acht Stunden Arbeit, acht Stunden Muße und acht Stunden Schlaf" nicht gerecht werden kann.

Des weiteren bedingt der hohe Zinsfuß für kurzfristige Kredite, welcher in der Solinger Industrie doppelt so hoch ist wie in der amerikanischen Schneidwarenindustrie (zirka 8 % gegen zirka 4 %) eine Steigerung der Generalunkosten, wodurch eine Verminderung ihrer Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt herbeigeführt wird.

Schließlich seien noch die gestiegenen Frachtkosten angeführt, welche zunächst eine Verteuerung der Rohstoffe und somit auch der Fertigfabrikate mit sich bringen, zum zweiten durch den Transport der Fertigfabrikate diese aufs neue im Preise erhöhen.

Für die deutschen Verhältnisse hat man unter Zugrundelegung einer durchschnittlichen Beförderungsentfernung von 300 km den prozentualen Anteil der Frachten am Warenpreis mit folgendem Ergebnis berechnet (Levy, Der Weltmarkt von 1913 und heute):

Ware	1913	Herbst 1925	Steigerung in %
Kohle	60,8	73,3	21
Stabeisen	10,8	15,5	44
Stickstoff	2,9	4,8	66
Häute	1,2	3,7	208
Weizenmehl	5,5	10,1	84

Es leuchtet leicht ein, daß diese gestiegenen Produktionskosten für eine Fertigwarenindustrie erheblich mehr ins Gewicht fallen als für eine Rohstoffindustrie, indem nämlich einerseits der Preis der Rohstoffe in die Höhe getrieben wird, andererseits der Herstellungsprozeß in der Fertigwarenindustrie selbst mit größeren Kosten verbunden ist.

III. Die Produktionsmethoden und ihre Nachteile.

Die durch erhöhte Steuern, verkürzte Arbeitszeit, hohe Zinsen und teurere Frachten gestiegenen Produktionskosten werden durch die vielfach veralteten Produktionsmethoden der Solinger Industrie, die wegen ihrer großen Bedeutung im internationalen Wettbewerb besonders erwähnt werden sollen, noch weiter gesteigert.

Die Solinger Schneidwarenindustrie ist nicht wie die amerikanische rein fabrikmäßig aufgebaut, sondern fußt zu ihrem weitaus größten Teil auf hausindustrieller Betriebsform, dem Verlagssystem oder der Verlegerei. Selbst die englische Schneidwarenindustrie, die in ihren Produktionsmethoden ebenfalls noch sehr rückständig ist, in vielen Fällen sogar noch rückständiger als die Solinger, kennt die hausindustrielle Betriebsform nur noch in ganz einzelnen Fällen.

Unter der Verlegerei versteht man eine gewerbliche Betriebsform, in welcher die Gewerbetreibenden, die Produzenten, nicht mit den Konsumenten oder dem letzten Wiederverkäufer in Verbindung stehen, sondern ihre Erzeugnisse einem Kaufmann, dem Verleger, übergeben, der den Vertrieb der Waren im Großen besorgt und durch Bestimmung ihrer Menge und Art den Betrieb des Produzenten entscheidend beeinflußt. Die Verleger beschäftigen diese Verlagsarbeiter oder Hausindustriellen zum Teil in eigenen Betriebsstätten, gegen die Entrichtung eines Mietzinses, zum Teil außerhalb, indem der Hausindustrielle entweder über einen eigenen Arbeitsraum verfügt oder sich eine Arbeitsstelle mietet. Das Verlagssystem ist aus dem Handwerk entstanden; die einzelnen Handwerksmeister wurden durch den Verleger zu einem dezentralisierten Großbetrieb zusammengezogen, um den Massenbedarf auf den Märkten decken zu können. Der Hausindustrielle bezieht vom Verleger, oft hat er deren mehrere, die Rohstoffe, welche auch schon mehr oder weniger bearbeitet sein können, und liefert dann das mittels eigener Werkzeuge hergestellte Fertigfabrikat wieder ab, das dann vom Verleger auf den Markt gebracht wird.

Ursprünglich war der Verleger nur Kaufmann, der sich mit der Produktion selbst nicht befaßte, sondern nur den Einkauf der Rohmaterialien und den Absatz der fertigen Schneidwaren besorgte; heute liegt die notwendige Maschinenarbeit, vor allem das Schlagen der Klingen auch in seinen Händen, während in der Regel das Schleifen, Reiden und Ausmachen der Hausindustrie übergeben wird, doch gibt es auch noch Verleger, die reine Kaufleute sind, und die „schwarze Ware" einkaufen, die sie dann zur Weiterverarbeitung und Fertigstellung den einzelnen Heimarbeitern übergeben.

Daß sich die Hausindustrie noch bis zum heutigen Tag in so großem Ausmaße im Solinger Industriebezirk halten konnte, ist auf den Mangel an modernen technischen Einrichtungen zurückzuführen; man hat noch keine Mittel gefunden, den gesamten Produktionsprozeß der Schneidwarenindustrie auf maschinellem Wege zu bewerkstelligen.

Innerhalb der Solinger Schneidwarenindustrie kommen folgende vier Formen der Verlegerei vor:

1. Die Hausindustriellen ver- oder bearbeiten die Schneidwarenteile außerhalb des Betriebes des Verlegers in einem eigenen oder in einem nicht vom Verleger gemieteten Raum.
2. Der Verlagsarbeiter mietet sich eine Arbeitsstätte des Verlegers, wo Kraft und Licht zur Verfügung gestellt werden, während er Maschinen, Schleifsteine, Werkzeuge und alle übrigen Hilfsmittel selbst stellen muß.
3. Die Hausindustriellen mieten sich eine Arbeitsstelle einschließlich Kraft, Licht und der größeren und wichtigeren Werkzeuge, wie Schleifsteine und dergleichen. Alles andere muß von ihnen selbst gestellt werden.
4. Die Hausindustriellen mieten sich in den Räumen des Verlegers eine Arbeitsstätte unter Benutzung der dem Verleger gehörenden Maschinen und Werkzeuge, sowie des sämtlichen erforderlichen sonstigen Hilfsmaterials.

Es ist eine Eigentümlichkeit der Solinger Industrie, daß die Verlagsarbeiter, welche sich eine Arbeitsstätte im Hause des Verlegers mieten, nicht für diesen alles arbeiten müssen, sondern sie können auch von fremden Fabrikanten Aufträge entgegennehmen.

Dem Verlagssystem steht das Fabriksystem zur Seite, welches durch Einkauf im Großen und Arbeitsteilung wesentliche Vorteile bietet. Technische Ordnung, rationelle Organisation, Beherrschung der Erzeugnisse durch den Unternehmer, Verwendung arbeitsparender Maschinen, größeres Betriebskapital und Absatz in großen Mengen sind die Vorteile der Fabrik.

Innerhalb der Solinger Schneidwareninustrie ist aber die Fabrik auf das Verlagssystem angewiesen, es gibt kein Unternehmen, das den gesamten Fabrikationsprozeß streng fabrikmäßig oder im eigenen Hause ausführen läßt; ein mehr oder weniger großer Teil wird der Hausindustrie übergeben und zwar liegen in der Regel die Anfangs- und Endstadien des Produktionsprozesses in der Fabrik, während die übrigen Arbeiten durch Heimarbeiter besorgt werden.

Das dezentralisierte Verlagssystem hat gegenüber dem zentralisierten Fabrikbetrieb, vor allem, wenn dieser sich die Fortschritte der Technik zunutze macht, eine Reihe von Nachteilen aufzuweisen.

Der Produktionsprozeß in der Schneidwarenindustrie besteht aus einer großen Reihe von Teilarbeiten.

Die in der Schlägerei auf maschinellem Wege, früher von Hand geschmiedeten rohen Klingen — die sogenannte schwarze Ware — gelangt zuerst zum Härter, welcher der Klinge die erforderliche Härte und die Möglichkeit einer weiteren Verarbeitung verleiht. Die gehärtete Klinge wandert nun über den Verleger zum Schleifer, welcher zunächst die Rauhschicht abschleift und sie dann der Reihe nach dem Grob-, Klar- und Feinpliestern unterwirft. Es gibt für jede Kategorie Schneidwaren besondere Schleifer, Schwert-, Tafel-, Küchen-, Taschen-, Rasiermesser- usw. Schleifer; jeder dieser Arbeiter hat nur gelernt, den einen dieser genannten Gegenstände zu schleifen. Nach dem Schleifen werden die Klingen poliert oder vernickelt. Die übrigen Zubehörteile der Schneidwaren, wie Hefte, Beschläge und Schalen liefert der Heftemacher. Der Reider setzt dann die einzelnen Teile zum Fertigprodukt zusammen. Dann entfernt der Ausmacher noch sämtliche Unebenheiten, die Klinge wird noch einmal gut abgezogen und schließlich wird das fertige Erzeugnis geputzt und verpackt und kann dann seine Weltreise antreten.

Da die einzelnen Verlagsarbeiter oft sehr weit vom Verleger entfernt wohnen, gewöhnlich an der Peripherie der Stadt, entsteht durch den mehrfachen Transport der Ware, die immer wieder über den Verleger zum folgenden Arbeiter gebracht werden muß, ein großer Zeitverlust, unter dem besonders diejenigen Verleger zu leiden haben, welche sich ausschließlich der Verlagsarbeit bedienen. Dieser Zeitverlust ist einem Zinsverlust gleichzusetzen, verursacht also eine Steigerung der Produktionskosten und muß in einem höheren Endpreis zum Ausdruck kommen, als er für rein fabrikmäßig hergestellte Ware sein würde.

Ferner macht es das Verlagssystem dem Unternehmer unmöglich, den Werdegang der Schneidwaren genau zu verfolgen und die Arbeitsvorgänge zu kontrollieren. Da der Hausindustrielle in der Regel für mehrere der Verleger arbeitet, überschreitet er oft das Ablieferungsziel, wodurch der Verleger selbst wieder in die Lage versetzt werden kann, seinen eigenen Lieferverpflichtungen nicht rechtzeitig nachkommen zu können. In Konjunkturhaussen wird der Verleger unter Umständen gezwungen, den Heimarbeiter mehrmals aufzusuchen und ihm für möglichst schnelle Fertigstellung eine besondere Zulage zu vergüten. Hierdurch werden erneut unproduktive Kosten hervorgerufen, die entweder die Ware verteuern oder den Gewinnanteil des Unternehmers verringern müssen.

Ein weiterer Nachteil der Hausindustrie gegenüber einem modernen Fabrikbetrieb liegt in der großen Schwierigkeit, technsiche Neuerungen und moderne Produktionsmethoden einzuführen. Der Hausindustrielle ververfügt über zu geringe Geldmittel, als daß er neue Maschinen kaufen könnte, andererseits ist er von der Unübertrefflichkeit seines von Vätern und Urvätern ererbten empirischen Arbeitverfahrens überzeugt und steht den Fortschritten der Technik mit Voreingenommenheit gegenüber. Eine Anwendung arbeitsparender Maschinen von seiten der Hausindustrie wird auch durch den Umstand erschwert, daß der Heimarbeiter nicht ständig die gleiche Sorte von Schneidwaren zu bearbeiten hat; Küchenmesser, Tafelmesser, Gemüse- und Schlächtermesser wechseln zu oft ab, sodaß die Benutzung einer Maschine zu teuer würde. Außerdem bedingt die Vielheit der Ware, die jeder einzelne Verlagsarbeiter innerhalb ganz kurzer Zeitspannen, oft nur einigen Stunden, schleift,, pliestet, poliert, reidet oder ausmacht, eine große Menge von Werkzeugen, die durch ihren nicht ständigen, oft nur seltenen Gebrauch nicht intensiv ausgenutzt werden. Die Herstellungmethoden in der Hausindustrie haben sich seit

Jahrhunderten nur wenig geändert, sie sind nicht mehr zeitgemäß und können mit der modernen Technik nicht in Wettbewerb treten. Der Heimarbeiter führt oft noch unter primitiven Vorrichtungen seine Arbeit aus; um seine althergebrachte Technik weiter entwickeln zu können, fehlen ihm die nötigen technischen Vorkenntnisse.

Wir sehen also, daß das Verlagssystem mit einer Reihe unproduktiver Kosten zu rechnen hat, die bei einem zentralisierten Großbetrieb nicht vorhanden sind. Die Erzeugnisse des Verlagssystems müssen daher, vor allem, wenn es sich um Massenware handelt, teurer sein als solche, die in einem zentralisierten Fabrikbetrieb hergestellt sind.

Nun ist aber in der Welt ein Zug der Uniformierung festzustellen, der die Nachfrage gerade nach Massenware recht erheblich gesteigert hat, und es ist nicht zuletzt auf die veralteten Produktionsmethoden der Solinger Industrie zurückzuführen, daß die Schneidwarenindustrie der Vereinigten Staaten von Nordamerika, welche sich der modernsten technischen Errungenschaften bedient und dadurch mit einem konkurrenzfähigeren Preis auf dem Markt erscheinen kann, in der Belieferung des Weltmarktes mit Massenware Solingen überflügelt hat.

Vierter Abschnitt.

Scheinbare Widersprüche.

I. Trotz Absatzhemmungen erhöhter Export.

Trotz der vielen Absatzschwierigkeiten, mit denen die Solinger Industrie in der Nachkriegszeit zu kämpfen hat, konnte der Gesamtexport der letzten Jahre erheblich gesteigert werden.

Die Ausfuhr betrug:

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mk.	Wert pro dz
1913	59 510	38 325	635
1922	67 990	—	—
1923	48 340	—	—
1924	52 312	48 228	922
1925	72 078	68 381	949
1926 (Jan.-Okt.)	53 783	50 732	924

Beim Anblick dieser Zahlen kann man in Versuchung kommen, die Exportlage der Solinger Schneidwarenindustrie als „geradezu glänzend" zu bezeichnen. Doch wie so oft, gilt auch hier das Sprichwort: Es ist nicht alles Gold was glänzt. Denn trotz erhöhter Exportziffern befindet sich die Solinger Industrie in einer Krise, wie sie sie seit ihrem Bestehen noch nicht erlebt hat.

Der erhöhte Schneidwarenexport erklärt sich einmal aus dem gesteigerten Bedarf vieler Länder, deren vorhandene Bestände während des Krieges sehr zusammengeschrumpft sind, da der Ausfall Solingens auf dem Weltmarkt durch andere Industrien nicht gänzlich wettgemacht werden konnte. Die Herstellung von Messerschmiedewaren besserer Qualitäten beruht vorläufig noch auf ererbter und peinlichst erlernter Kunstfertigkeit,

die der Solinger Schneidwarenindustrie vor allen anderen einen großen Vorsprung verleiht und ihre Verdrängung auf dem Weltmarkt verhütet. Ferner haben die erhöhten Ansprüche an die Lebenshaltung, die während der letzten 20 Jahre in der ganzen Welt gewaltig gestiegen sind, früher nicht gekannte Bedürfnisse geweckt, was auch im Konsum von Messerschmiedewaren zum Ausdruck kommt. Man braucht sich nur vergegenwärtigen, daß der Bedarf an Schneidwaren einer städtischen Bevölkerung ein bedeutend größerer ist als der ländlicher Kreise. Der Städter braucht das Rasiermesser und die Haarschneidemaschine weit öfter als der Landmann, ebenso stellt er ganz andere Ansprüche an das Tischgerät. Anstelle des einfachen Tischmessers, welches früher jeden Zweck erfüllen mußte, und das oft noch durch das Taschenmesser des Einzelnen ersetzt wurde, sind heute eine ganze Reihe von Spezialmessern getreten (Tafelmesser, Fischmesser, Fleischmesser, Obst-, Kuchen-, Käsemesser und ähnliche). Diese Tatsache erklärt nicht zuletzt den größeren Schneidwarenimport der kulturell fortgeschrittenen Staaten, welche schärfere Zollmaßnahmen zwecks Unterbindung der Einfuhr anwenden. Ihre eigenen Industrien sind eben noch nicht in der Lage, den stärkeren Bedarf zu decken, vor allem ist man noch in Bezug auf bessere Qualitäten vom Ausland abhängig. Hier sind besonders die britischen Kolonien, Japan, Italien, Spanien und die Balkanstaaten zu nennen.

Weitere Momente, welche die Nachfrage nach Schneidwaren gesteigert haben, sind die Tatsachen, daß die Zahl der Selbstrasierer ständig wächst, daß die Haarschneidemaschine immer mehr im Privathaushalt Verwendung findet und daß durch die Bubikopfmode gänzlich neue Schneidwarenmuster auf den Markt gebracht wurden und reißenden Absatz fanden. Außerdem gebraucht auch die ländliche Bevölkerung mehr Messerwaren, was aus einer Gegenüberstellung ihres Haushaltungsgerätes vor und nach den gesteigerten Ansprüchen der Zivilisation ohne weiteres hervorgeht.

Die bisher genannten Erscheinungen führten von der Seite der Nachfrage zu einem gesteigerten Schneidwarenexport; es bleiben noch einige Punkte zu erwähnen, welche zur Vermehrung des Absatzes von seiten des Angebotes beitrugen.

Einerseits hat die englische Messerwarenindustrie infolge der Konkurrenzunfähigkeit vieler ihrer Erzeugnisse für den Weltmarkt nicht mehr dieselbe Bedeutung wie vor dem Kriege. Ihre Beteiligung an der Deckung des Weltstahlwarenbedarfs ist wohl relativ wie auch absolut eine geringere geworden. Die teuren Preise Sheffields veranlaßten die Solinger Industrie, gerade in den Gebieten mit einem größeren Angebot aufzutreten, in denen die englische Schneidwarenindustrie bisher die erste Stelle einnahm. Die billigeren Preise der Solinger Fabrikate — es kommen hier allerdings nur gute Durchschnittsqualitäten in Betracht — haben vor allem in den englischen Kolonien und Dominions gute Erfolge erzielen können. Der Rückgang der Ausfuhr der englischen Schneidwarenindustrie liegt vielfach in ihren Produktionsmethoden begründet, die in noch größerem Maße als in Solingen veraltet sind und die die Wettbewerbsfähigkeit der englischen Schneidware auf dem Gebiete der Preisbildung beeinträchtigen.

Anderseits hat die finanzielle Notlage der Solinger Industrie eine ganze Reihe von Schleuderverkäufen hervorgerufen, die zur Rekordausfuhr des Jahres 1925 wesentlich beigetragen haben. Große Lagerbestände wurden zu Preisen abgesetzt, die in vielen Fällen nicht einmal die Herstellungskosten gedeckt haben. Die rücksichtlose Steuereintreibung, die

hohe Verzinsung aufgenommener Kapitalien, zwangen manchen Fabrikanten, seine Ware unter allen Umständen zu verkaufen, um seinen geldlichen Verpflichtungen nachkommen zu können. Hierdurch wurde der an sich schon scharfe Konkurrenzkampf innerhalb der Solinger Industrie auf die Spitze getrieben. Das im Bergischen Land stark entwickelte Neidgefühl veranlaßte manchen Unternehmer, der Konkurrenz zu zeigen, daß man genau so gut in der Lage war, zu eben so billigen Preisen seine Erzeugnisse abzusetzen.

Eine nicht unwesentliche Rolle für die hohen Ausfuhrziffern spielte der massenhafte Export nach England, welcher zu Ende des Jahres 1925 anläßlich der damals zu erwartenden englischen Schneidwarenzölle einsetzte.

Berücksichtigt man diese Ursachen, welche die Schneidwarenausfuhr in den letzten Jahren gesteigert haben, so muß festgestellt werden, daß die Ausfuhr nur wenig die letzten Friedensjahre übertrifft.

Die monatliche Durchschnittsausfuhr betrug:

Jahr	Menge in dz	Wert in 1000 Mark
1913	4 690	3 114
1924	4 027	4 019
1925	6 006	5 682
1926	5 378	5 073

Wir haben vielmehr gesehen, daß die Solinger Industrie an der Versorgung des Weltmarktes mit Schneidwaren, gemessen an der Ausfuhr der drei wichtigsten Produktionsländer, einen bedeutend geringeren Anteil nimmt als vor dem Kriege.

II. Die Ausfuhrstatistik für Messerschmiedewaren.

Die Zahlen der deutschen Ausfuhrstatistik in Bezug auf Messerschmiedewaren sind übrigens in einer sehr unvollkommenen Weise zusammengestellt, so daß aus ihnen sichere Schlüsse über die Exportlage der Solinger Industrie nicht gezogen werden können. Die Nummer 836 b 1 der deutschen Handelsstatistik umfaßt zwar feine Messer- und Schneidwaren, in Wirklichkeit dürfte sie aber die gesamte deutsche Schneidwarenausfuhr in der groben Form des Dz in sich vereinigen. Doch nicht nur in Solingen, sondern auch außerhalb bestehen Stahlwarenfabriken. In Sachsen und Thüringen liegen verschiedene Besteckfabriken, in Tuttlingen stellt man Taschenmesser her und in der Nähe von Frankfurt am Main und Berlin gibt es bedeutende Rasierapparate- und Rasierklingenindustrien. Diese Industriegruppen sind auf Grund ihrer niedrigeren Löhne in der Lage, ihre Erzeugnisse zu billigeren Preisen auf den Markt zu bringen und können aus diesem Grunde auch weit exportfähiger sein. Von Thüringen sind schon Angebote in Bestecken zu Preisen nach Solingen gekommen, die unter den Gestehungskosten der Solinger Industrie liegen. Es gibt sogar in Solingen Exporthäuser, die Bestecke von Thüringen beziehen und sie dann unter dem Namen „Solingen" weiter veräußern. Die statistischen Exportzahlen geben auch durchaus kein Bild von der inneren Entwicklung und Umwälzung der Solinger Industrie. Die Angabe in dz umfaßt jede Qualität Stahlwaren, hochwertige und billige Bessemer-Rasiermesser, grobe Gußscheren und feine Stahlscheren, Bestecke aus

Silber und einfachem Holz. Ferner ist aus der Statistik nicht die Verschiebung zu erkennen, die sich innerhalb der Solinger Schneidwarenindustrie vollzogen hat. Vor dem Kriege war z. B. die Herstellung von Haarschneidemaschinen lange nicht so bedeutend, wie sie es heute ist. Heute schätzt man die monatliche Produktion auf zirka 250 000 Maschinen, eine Zahl, die vor dem Kriege bei weitem noch nicht ereicht wurde. Die Ausfuhr von Haarschneidemaschinen ist ebenfalls eine bedeutend stärkere als vor dem Kriege, da in diesen Artikeln keine ernste Konkurrenz besteht, die Nachfrage wegen des sehr hohen ökonomischen Wertes der Maschine — schon nach kurzer Zeit sind die Anschaffungskosten beglichen — aber erheblich zugenommen hat.

Die Ziffer in der Handelsstatistik ist aber nach demselben Schema wie vor dem Kriege aufgestellt und kann deshalb aus ihr nicht der Ausfall an anderen Schneidwaren ersichtlich sein, der durch die Haarschneidemaschinen gedeckt wird. Dann ist noch zu bemerken, daß auch der Export von Rasierapparaten und -Klingen, die zu einem großen Teil in Berlin und Frankfurt a. M. hergestellt werden, in der Nr. 836 b 1 aufgeführt wird. Doch gerade in diesen Artikeln hat der Export infolge der guten Konjunktur des Apparates große Fortschritte gemacht. Dies dürfte beweisen, daß aus den Exportziffern der Handelsstatistik kein sicheres Urteil über die Exportlage der Solinger Industrie gefällt werden kann.

Der Mangel einer Produktionsstatistik für Solingen ist schon des öfteren beklagt worden; sie könnte im Verein mit einer spezifizierten Ausfuhrstatistik, etwa nach amerikanischem Muster, sicheres Zahlenmaterial liefern, um die Lage der Solinger Schneidwarenindustrie auf dem Weltmarkte genau zu beurteilen.

III. Die Frage der Ueberproduktion.

Um die Absatzkrise in der Solinger Stahlwarenindustrie zu erklären, ist schon des öfteren das Argument der Ueberproduktion geltend gemacht worden. Man hat angeführt, daß der Weltmarkt infolge erheblich vermehrter Fabriken im Ausland mit Schneidwaren übersättigt sei und daß das erhöhte Angebot den Bedarf bei weitem übersteige. In Wirklichkeit läßt sich der Bedarf an Schneidwaren statistisch nicht erfassen. Schätzungen würden ebenfalls nur sehr rohe Zahlen ergeben, zumal die Lebensdauer je nach Qualität verschieden und von der individuellen Behandlung abhängig ist. Man könnte höchstens die Welterzeugung an Stahlwaren in normalen Jahren gleich dem Verbrauch setzen. Seit 1913 war allerdings ein normales Jahr der Welt noch nicht beschieden. Kaum hatte sich die deutsche Schneidwarenindustrie von den Inflationswirren erholt, da geriet die französische und italienische in ähnliche Verhältnisse, welche bei jenen wiederum eine ungesunde Konjunktur hervorgerufen hat. Von einer Sättigung des Weltmarktbedarfes an Schneidwaren kann nur dann die Rede sein, wenn sämtliche Schneidwarenindustrien der Erde schlechten Geschäftsgang zu verzeichnen haben. Solange aber z. B. die französische und amerikanische Messerindustrie äußerst gut und die englische zum Teil zufriedenstellend beschäftigt ist und auch die kleineren Industriegruppen in der Schweiz, in Schweden, Spanien und Japan unter einer Absatzkrise noch nicht zu leiden haben, ist der Weltmarktbedarf an Schneidwaren ein sehr unbestimmter. Einer Ueberproduktion widerspricht auch die Tatsache, daß einzelne Solinger Werke noch sehr gut beschäftigt sind. Eine Branche, nämlich die Rasiermesserfabrikation, muß allerdings für ihre schlechte Lage Ueberangebot geltend machen. Diese

Tatsache hat ihren Grund jedoch nicht in erhöhter Produktion, sondern darin, daß sich weite Kreise vom Rasiermesser zum Rasierapparat gewandt haben.

Die Aufnahmefähigkeit des Weltmarkts an Messerschmiedewaren dürfte nach gemachten Betrachtungen bedeutend größer sein als vor dem Kriege. Doch verhindert die gesunkene Kaufkraft einen entsprechenden Konsum; denn es entspricht der volkswirtschaftlichen Bedürfnisskala, daß man bei knapper werdenden Gesamtmitteln zur Bedürfnisbefriedigung in erster Linie den minder dringlichen Bedarf einschränkt.

Allerdings hat die Stahlwarenerzeugung seit Kriegsende in der Welt gewaltig zugenommen, und es ist durchaus mit der Möglichkeit zu rechnen, daß in Zukunft das Schneidwarenangebot die Nachfrage übersteigen wird. Diese Ueberproduktion wird dann einen gewaltigen Preiskampf der einzelnen Industriegruppen mit sich bringen und alle wirtschaftlich Schwachen vernichten.

Fünfter Abschnitt.

Wie lassen sich die Absatzhemmungen überwinden?

I. Durch Rationalisierung der Betriebe.

1. Wesen und Zweck der Rationalisierung.

Die Solinger Industrie hat für die Zukunft zwei schwere Aufgaben zu lösen. Sie muß einerseits dafür Sorge tragen, trotz der bestehenden handelspolitischen Schranken, die Führerstellung auf dem Weltmarkt zu behaupten, und da, wo diese bereits eingebüßt wurde, sie wieder zu gewinnen suchen. Andererseits muß sie ihre Betriebe so ausbauen, daß sie einer etwaigen zukünftigen Ueberproduktion und dem damit verbundenen gigantischen Preiskampf gewappnet entgegentreten kann.

Um auf dem Weltmarkt in Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben, muß die Solinger Industrie mit einem billigen und in der Qualität konkurrenzlosen Angebot erscheinen. Billige Preise dürfen allerdings nicht durch niedrigere Löhne erreicht werden, denn durch niedrige Löhne schwächt man die Kaufkraft des eigenen Marktes und engt sich selbst den Absatzmarkt ein. Eine Verbilligung der Produktion innerhalb der Solinger Industrie kann in erster Linie nur auf dem Wege einer weitgehendsten Rationalisierung der Betriebe erfolgen. Wenn auch in Deutschland die Arbeitsverhältnisse anders liegen als in Amerika, wo die menschliche Arbeitskraft selten und daher sehr teuer ist, so darf man doch nicht den Versuch anstellen wollen, nur mit Hilfe der in Deutschland vorhandenen billigen Arbeitskräfte die Produktion zu verbilligen. Die Folge würde sein, daß der deutsche Markt für in- und ausländische Ware nicht aufnahmefähig wäre.

Unter Rationalisierung verstehen wir die zweckmäßigste und nutzbringendste Gestaltung der Arbeit, indem diese mit möglichst wenig Aufwand an Kraft, Bewegung, Zeit und Material durchgeführt wird, das planmäßige Vorausdenken, Rechnen und Preiskalkulieren, die bestmöglichste Einrichtung aller kaufmännisch-technischen Funktionen.

Das Leitprinzip der wirtschaftlichen Entwicklung ist die Anwendung der Naturwissenschaften auf die Technik, die Umwandlung des empirischen Arbeitsverfahrens in das wissenschaftliche oder rationelle.

Die Rationalisierung des Produktionsprozesses wird herbeigeführt durch möglichst weitgehende Teilung und Vereinfachung der einzelnen Arbeitsvorgänge, durch einen höchstmöglichen Ersatz der extensiven

Handarbeit durch die intensivere Maschinenarbeit. Die höchste Produktivität der Arbeit wird durch die zweckmäßigste Verwendung der menschlichen Arbeitskräfte erstrebt. Zu diesem Zweck erfolgt die Zusammenziehung der einzelnen Betriebsstätten in eine Zentralstelle; denn nur diese gestattet die Eingliederung des Arbeiters in den Produktionsplan, jeder Arbeiter kann an den Platz gestellt werden, den er nach seiner persönlichen Anlage und Geschicklichkeit am besten bekleiden kann. Auf Grund genauer Untersuchungen, Beobachtungen und Berechnungen können Verbesserungen der Arbeitsmittel und -Verfahren vorgenommen werden; eine weitgehende Arbeitsteilung ist möglich, wodurch die Anwendung von Maschinen sehr erleichtert wird. Ohne weiteres kann eine Maschine die Tätigkeit der Hand nicht ersetzen. Sie bekommt erst dann Bedeutung, wenn sie in der Lage ist, eine einzelne Teilfunktion der Hand auszuführen.

Ein weiteres Mittel, die Leistung eines Betriebes zu steigern, liegt in der Vereinheitlichung des Arbeitsvorganges, in der Spezialisierung der Betriebe selbst, indem statt der Herstellung vieler Waren nur noch einige wenige erzeugt werden, für welche die bsten Vorbedingungen vorhanden sind, in der Normalisierung der Einzelteile und in der Typisierung der Ware selbst. Es sind dann eine geringerere Anzahl und einheitlichere Produktionsmittel erforderlich, wodurch eine Ersparnis an Anlagekapital und Arbeitskosten eintritt, jede Maschine kann besser ausgenutzt werden. Für Arbeitsvorgänge, die früher lediglich von Hand vorgenommen wurden, kommt die Maschine mehr und mehr in Frage. Die Herstellung von Massengütern und Serienartikeln wird durch die erhöhte Anwendung von Maschinen möglich gemacht.

2. Die Rationalisierungsmaßnahmen innerhalb der Solinger Schneidwarenindustrie.

Wenn nun innerhalb der Solinger Industrie eine Rationalisierung vorgenommen werden soll, so muß vorausgesetzt werden, daß die in ihr üblichen Arbeitsverfahren unrationell und nicht mehr zeitgemäß sind.

Das Unrationelle und Unwirtschaftliche in der Solinger Schneidwarenindustrie liegt in der Herstellung zu vieler Muster und Sorten von Messerschmiedewaren, was die Entwicklung der Technik innerhalb der Schneidwarenindustrie sehr behindert; andererseits ist es bei den bestehenden Produktionsmethoden nicht möglich, die technischen Errungenschaften auszunutzen. So ist der Lohnanteil an den einzelnen Stahlwaren ein äußerst hoher, er beträgt 60 bis 95 %. Der Wettbewerb in Massenartikeln, für die auf dem Weltmarkt in der Gegenwart die größte Nachfrage besteht, wird durch die Heimarbeit in ihrem jetzigen Umfange sehr erheblich erschwert.

Die Konkurrenzfähigkeit der Solinger Industrie kann jedoch nur gesichert werden, wenn die Produktionskosten pro Einheit geringer werden und so die hohen Zölle, teuren Frachten und sonstigen Belastungen überwunden werden. An den Kosten, die sich aus Lohn und Material zusammensetzen, ist gegenwärtig eine Ersparnis nicht zu erzielen; deshalb ist eine Verbilligung der Produktion nur auf dem Wege einer organisatorischen Umwandlung der Arbeitsmethoden möglich.

Die Rationalisierung in der Solinger Industrie muß folgendermaßen vonstatten gehen:

Zunächst ist es erforderlich, daß die dezentralisierte Heimarbeit auf die äußerste Grenze reduziert wird Es ist Unsinn, daß der Heimarbeiter oft mehr als eine Stunde vom Unternehmer entfernt wohnt und unter primitiven Einrichtungen seiner Arbeit nachgeht. An die Stelle des

dezentralisierten Verlagssystems muß das zentralisierte Fabriksystem treten. Die einzelnen Berufe müssen in die Fabrik hineingezogen werden, die arbeitsteilig aufgebaut ist, wodurch die Möglichkeit gegeben wird, die Produktion planmäßig zu organisieren und zu überwachen. Die einzelnen Arbeitsvorgänge greifen schnell ineinander über; die bei dem dezentralisierten System hohen unproduktiven Transportkosten und Zeitverluste kommen in Wegfall. Bei guter Organisation und Berechnung hat die Fabrik in ihrer Gesamtheit den Charakter einer einzigen großen Maschinerie, der Produktionsapparat läuft an keiner Stelle leer, ist aber auch an keiner Stelle überlastet. Die einzelnen Arbeitsvorgänge können noch mehr aufgeteilt werden und auf diese Weise erreicht die Produktivität eine möglichst hohe Stufe, denn der Mensch kann bedeutend mehr leisten, wenn er nur wenige Handgriffe ständig gleichmäßig zu verrichten hat, er bekommt eine größere Geschicklichkeit und paßt sich der Arbeit leicht an. Es besteht zwar innerhalb der Schneidwarenindustrie schon eine Teilung im Berufe, diese müssen aber noch eine weitere Unterteilung erfahren, damit die weniger wichtigeren Handgriffe von billigeren Arbeitskräften vorgenommen werden können. Schließlich wird durch eine weitgehendste Arbeitszerlegung die Möglichkeit geschaffen, zur Schneidwarenerzeugung Maschinen in größerem Umfange anzuwenden, deren Benutzung bis heute an der Vielseitigkeit der einzelnen Arbeitsvorgänge gescheitert ist.

Der zentralisierte Großbetrieb hat gegenüber dem hausindustriellen Kleinbetrieb noch eine Anzahl anderer Vorteile aufzuweisen. Er besitzt eine größere Kapitalkraft, außerdem ist für ihn die Möglichkeit der Kreditbeschaffung größer, da er bessere Sicherheiten bieten kann. Aus diesem Grunde kann im Großbetrieb die Technik besser gepflegt werden, neue Maschinen können nötigenfalls mit geliehenem Kapital gekauft werden; die technischen Neuerungen können im weitgehendsten Maße angewandt und ausgenutzt werden, technisch geschultes Personal kann angestellt werden, welches die Aufgabe hat, neue Produktionsmethoden, Verbesserungen der Maschinerie auf wissenschaftlicher Grundlage zu erforschen, zu versuchen und vorzunehmne. Bei einigen Schneidwarenartikeln wird großer Wert auf geschmackvolle Form und künstlerische Aufmachung gelegt. Die hierzu nötigen Entwürfe, und die etwaige Anstellung von künstlerisch begabten Personen wird ein Großbetrieb leichter bewerkstelligen als ein Kleinbetrieb; ebenso ist die Qualitätskontrolle besser durchzuführen.

Ein weiterer Vorteil des Großbetriebes liegt in seiner besseren kaufmännischen Organisation. Die Selbstkostenberechnung kann besser durchgeführt werden, die Verkaufspreise in einem angemessenen Verhältnis zu den Selbstkostenpreisen festgesetzt werden. Oft hat der Kleinbetrieb dadurch Verluste zu ertragen, daß er nicht in der Lage ist, eine sachgemäße Kostenberechnung durchzuführen und seine Fabrikate unter den Gestehungskosten absetzt. Der Rohstoffbezug ist durch den Einkauf im Großen billiger, was in einem niedrigeren Herstellungspreis wieder zum Ausdruck kommt. Die allgemeinen Unkosten verteilen sich auf eine größere Warenmenge und belasten daher das einzelne Erzeugnis weniger. Es können deshalb größere Aufwendungen für Reklame gemacht werden und wodurch der Absatz gesteigert wird.

Mit der Zentralisation des gesamten Produktionsprozesses ist die Rationalisierung aber noch keineswegs vollendet. Hier setzt erst die Hauptarbeit ein. Für die Solinger Schneidwarenindustrie scheint es mir

ein dringendes Bedürfnis zu sein, von der Handarbeit mehr zur Maschinenarbeit überzugehen, um auf diese Weise die Herstellung von Massenartikeln billiger betreiben zu können. Der Lohnanteil an den einzelnen Schneidwaren ist außerordentlich hoch. Er beträgt bei den einzelnen Fabrikaten 60 bis 95 %. Hier muß also die Frage aufgeworfen werden: Wie läßt sich dieser hohe Lohnanteil vermindern? Bei der Beantwortung dieser Frage handelt man aber volkswirtschaftlich nur dann richtig, wenn man dabei eine Reduzierung der Löhne selbst vermeidet, denn was man an Lohn dem einheimischen Arbeiter abzieht, um was man also die Kaufkraft des heimischen Marktes schwächt, das führt man in Form von billigen Preisen demjenigen Lande zu, in welches die Ware ausgeführt wird. Es kann also eine Senkung der Selbstkosten nur durch die Anwendung von Maschinen erfolgen, die den Lohn in seiner Höhe unberührt läßt und nur dessen Anteil am fertigen Produkt dadurch vermindert, daß der Arbeiter mit Hilfe der Maschine in derselben Zeit eine größere Stückzahl von Waren herzustellen vermag.

Bisher werden in der Solinger Schneidwarenindustrie noch sehr wenig Maschinen angewandt, was auf die geringe Ausbildung der Arbeitsteilung zurückzuführen ist.

Die für die Gegenwart wichtigste Maschine ist die Schleifmaschine. Das Schleifen der Schneidwaren hat im Laufe der Entwicklung keine große Veränderung erfahren, es wird zum weitaus größten Teil noch von der Hausindustrie besorgt und beruht auf einer durch Generationen vererbten Kunstfertigkeit. Die Schleifer sind die mächtigste Arbeitergruppe in der Solinger Industrie. Lohnstreiks gegen Ende des 19. Jahrhunderts führten zu den ersten Versuchen, das Schleifen durch die Maschine zu ersetzen, und es ist im Laufe der Zeit gelungen, Messer zweiter und dritter Qualität auf maschinellem Wege zu schleifen. Während Messer erster Qualität immer noch mit der Hand geschliffen werden müssen.

Die Schleifmaschine lehnt sich an das alte Verfahren des Schleifers an und versucht, die betreffenden Bewegungen nachzuahmen. Es sind verschiedene Systeme der Maschine in den Handel gebracht worden. Es gibt eine Doppelmaschine, bei welcher die Einrichtungen zum Schleifen der rechten und linken Seite der Klinge verbunden sind, und zu deren Bedienung ein Mann erforderlich ist. Da die Klinge in die Schleifmaschine fest eingespannt wird, müssen gewisse Bedingungen an die Scheibe gestellt werden. Sie muß eine derartige Härte aufweisen, daß sie von langer Lebensdauer ist, denn jede Abnutzung erfordert eine Umstellung der Befestigungsvorrichtungen für die Klinge. Ebenfalls muß sie so geartet sein, daß ein Verbrennen der Klinge vermieden wird. Diese Bedingungen werden bis heute noch von der Handarbeit besser erfüllt.

Das Verfahren der Schleifmaschine gestaltet sich folgendermaßen: Das zu schleifende Messer wird durch eine einfache Handbewegung auf eine Unterlage gespannt, die an die Stelle des „Ortsspohns" — das ist das Werkzeug, mit dessen Hilfe der Schleifer die Klinge an den Schleifstein hält — tritt. Dann wird das Messer an die rotierende Scheibe gedrückt, vor dieser hin- und hergeschoben und geschliffen. Die andere Klingenseite wird auf derselben Weise auf der Nebenmaschine geschliffen. Die Schleifmaschinen haben gewisse Vorteile mit sich gebracht:

1. Die großen Sandsteine fallen weg.
2. Die Betriebsunfälle werden vermindert.
3. Die Berufskrankheiten kommen nur noch sehr mäßig vor.
4. Der Unternehmer wird unabhängig von gelernten Arbeitern.

5. Es tritt eine Mehrleistung von durchschnittlich 40 % bei gleichem Kraftverbrauch und ungelernten Arbeitern ein.

Nach dem Muster der Schleifmaschine ist man bestrebt, Pliest- und Poliermaschinen einzuführen.

Doch steht die Tatsache fest, daß es bis heute noch nicht gelungen ist, hochwertige Qualitätswaren auf maschinellem Wege herzustellen. In Bezug auf diese ist man immer noch auf die Hausindustrie, die jenen Stamm von äußerst tüchtigen und zuverlässigen Facharbeitern darstellt, angewiesen. Deshalb treten auch bisher die Erfolge, welche durch die Einführung von Maschinen erzielt wurden, am wenigsten in den Betrieben auf, welche in der Hauptsache auf gute Qualitätswaren eingestellt sind, während in den Betrieben, welche mehr Markt- und Massenwaren produzieren, die Maschinenarbeit in stärkerem Maße Einzug hält. Es ist deshalb durchaus berechtigt, wenn sich der Uebergang zum Maschinenbetrieb mit größter Vorsicht vollzieht. Nach Meinung der Qualitätsfabrikanten können die bisherigen Maschinen den diesbezüglichen Ansprüchen durchaus nicht genügen. Hier hat die Technik noch eine sehr wichtige Aufgabe für die Industrie zu lösen.

Eine Vorbedingung muß allerdings noch erfüllt werden, wenn die Maschine im Produktionsprozeß der Solinger Schneidwarenindustrie größere Verwendung finden soll. Der Formenreichtum, der in der Solinger Industrie übermäßig groß ist, erschwert eine Einführung der Maschinenarbeit; die Vorteile der Massenfabrikation können nicht ausgenutzt werden, da die Maschinen bei der großen Vielheit der Waren zu oft umgestellt werden müssen. Bei den dauernden Aenderungen in Form und Aufmachung und Aussehen der Messerschmiedewaren kann sich keine zweckmäßige Arbeitsmethode herausbilden. Die Maschine verlangt aber, wenn sie ökonomisch ausgenutzt werden soll, Massenherstellung.

Um diesen Ansprüchen zu genügen und die nutzbringende Anwendung von Maschinen damit überhaupt zu ermöglichen, ist es dringend erforderlich, daß die große Musterzahl eingeschränkt wird. Es muß also zur Typisierung übergegangen werden, andererseits müssen die Einzelteile daraufhin untersucht werden, ob sie sich nicht schematisch vereinheitlichen lassen, d. h. sie müssen normalisiert werden.

Es gibt in der Solinger Schneidwarenindustrie eine große Anzahl von Mustern, die kaum einen Unterschied aufweisen. Man vergegenwärtige sich nur die vielen Muster von Rasiermessern, deren einziger Unterschied in der Gestaltung des Klingenrückens liegt, die vielen Scheren, Taschenmesser und ähnliche Schneidwaren, welche Verschiedenheiten aufweisen, die von einem Laien kaum zu unterscheiden sind.

Einige Fabrikanten haben bereits den Versuch gemacht, ihre Musterkollektion zu beschränken, wobei sie ganz gute Erfolge erzielen konnten. Doch hat es keinen Zweck, wenn nur einzelne Unternehmen zu diesem Schritt übergehen, sondern es muß ein einheitliches Produktionsprogramm für die gesamte Solinger Schneidwarenindustrie aufgestellt werden. Es ist die Aufgabe des Kaufmanns und des Technikers sowie auch der verschiedenen Interessenverbände innerhalb der Solinger Industrie, nach vorsichtiger Prüfung dieses Programm aufzustellen. Zu diesem Zweck muß der Kaufmann die gangbarsten Muster der gesamten Schneidwarenindustrie aussuchen und die weniger unterschiedlichen jedesmal zu einer Gruppe zusammenstellen. Für diese einzelnen Gruppen werden dann bestimmte Typen festgesetzt. Bei diesem Vorgang sind Massenartikel und Geschmackmodelle zu trennen. Die Massenartikel lassen sich mit weniger

großen Schwierigkeiten typisieren, da bei ihnen nur die Brauchbarkeit und Haltbarkeit eine Rolle spielt, während man bei der Typisierung der Geschmacksmodelle mit Vorsicht zu verfahren und die Wünsche der einzelnen Völker und Käuferschichten zu berücksichtigen hat.

Die Normung der Einzelteile wird die Aufgabe des Technikers sein; er wird die gleichartigen Einzelteile zu Gruppen zusammenfassen, in welchen die geringen Unterschiede beseitigt werden können, um so die Massenerzeugung zu erleichtern. Gerade der Normalisierung muß erhöhte Aufmerksamkeit entgegengebracht werden, da durch sie kein gleiches Enderzeugnis bedingt wird. Durch verschiedene Beschalung, Hefte, Beschläge und Verzierungen können die einzelnen Schneidwaren in der Aufmachung äußerst verschieden bleiben. Es ist durchaus möglich, daß die unzähligen Sorten von Taschenmesser- und Rasierklingen auf eine bedeutend geringere Anzahl beschränkt werden, ohne damit der Vielseitigkeit der Messer selbst Abbruch zu tun. Bei der Herstellung der Klingen werden durch die Normalisierung eine Unmenge von Gesenken und Matrizen gespart; die Klingenschlägerei hat mit weniger konstanten Kosten zu rechnen, die „schwarze Ware" kann also billiger hergestellt werden.

Weiterhin ist eine Spezialisierung der Solinger Industrie für die Zukunft dringend erforderlich. Dadurch, daß jeder einzelne Fabrikant in der Regel eine große Zahl der verschiedenartigsten Schneidwaren herstellt, braucht er eine Unmenge verschiedener Anlagen, Maschinen und Werkzeuge, die er nicht voll ausnutzen kann, wodurch natürlich die Produktionskosten sehr erhöht werden. Es kommt nicht selten vor, daß einige Werkzeuge oder sonstige Hilfsmaterialien nur ganz kurze Zeit gebraucht werden und dann in noch gutem und brauchbarem Zustand wieder zum alten Eisen geworfen werden müssen oder lange Zeit als totes Kapital in irgend einer Ecke liegen und ihrer gelegentlichen Benutzung harren.

Die Spezialisierung der Betriebe ließe sich vielleicht durch einen engen vertraglichen Zusammenschluß der Unternehmer erreichen. Jeder Fabrikant stellt dann nur die Schneidwaren her, die er auf Grund seiner Betriebsgröße und -Einrichtung zu den billigsten Preisen erzeugen kann. Es ist ihm dann möglich, mit der einzelnen Maschine eine möglichst große Stückzahl zu produzieren. Der Anteil der konstanten Kosten verteilt sich dann auf eine erheblich größere Menge als wenn er eine Vielheit von Waren in seinem Betriebe erzeugt. Er braucht bei mindestens der gleichen produzierten Stückzahl ein bedeutend geringeres Anlagekapital von Maschinen, die er nun dauernd im Betrieb halten und voll ausnutzen kann, während er andernfalls den zu reichaltigerer Produktion erforderlichen Maschinenpark lange Zeit stillsetzen muß.

Wir sehen also, daß Typisierung, Normalisierung und Spezialisierung eine erhebliche Kostenverminderung hervorrufen werden, daß die Maschinenarbeit und damit die Massenproduktion ohne diese nicht einzuführen ist.

Da aber nun an die Solinger Industrie die Forderung ergeht, Massenartikel, für die gegenwärtig der Weltmarkt die größte Aufnahmefähigkeit zeigt, in erhöhtem Maße und zu gangbaren Preisen herzustellen, muß in der Spezialisierung, Normalisierung und Typisierung der einzige Weg liegen, den sie zwecks Erfüllung dieser Forderung beschreiten kann. Nur auf diese Weise ist es möglich, die Massenproduktion billig zu betreiben und den Konkurrenzkampf auf dem Weltmarkt zu bestehen.

Erst mit erfolgter Spezialisierung ist auch eine weitere Zerlegung der Arbeitsvorgänge leicht durchzuführen.

Die Vorteile einer weitgehenden Arbeitszerlegung sind aber gar nicht so gering, wie sie oft von den Gegnern der Rationalisierung bezeichnet werden. So hat einer der größten Schneidwarenfirmen das Härten und Nageln einer Schere, das nach dem gewöhnlichen Arbeitsverfahren von zwei bis drei Personen ausgeführt wird, in je 19 Arbeitsvorgänge zerlegt und durch diese bis ins kleinste gehende Arbeitsteilung die Produktion außerordentlich gesteigert und verbilligt.

Besonders groß und zukunftversprechend hinsichtlich der Arbeitsteilung sind die Aussichten bei der Herstellung von Taschenmessern.

1. Es ist die Möglichkeit vorhanden, die Klinge nicht mehr schlagen, sondern walzen zu lassen; vielleicht wird hier die Schlägerei in den nächsten Jahren ausgeschaltet. (Von besonderer Bedeutung für billigere Waren.)
2. Das Härten wird erleichtert durch Härteöfen, welche nicht mehr mit Kohle, sondern mit Gas und Elektrizität geheizt werden.
3. Für das Schleifen, Pliesten und Polieren kommt in Zukunft nur noch die diesbezügliche Maschine in Betracht, welche heute schon trotz des hartnäckigen Widerstandes der Gewerkschaften in den Fabriken Eingang gefunden hat.
4. Auf das Reiden muß besonderer Wert gelegt werden, da es sich hier um eine sehr vielseitige Arbeit handelt. Das Reiden eines Zwei-Klingen-Taschenmessers besteht aus mindestens 30 bis 40 Teiloperationen. Hier liegt die größte Möglichkeit, den Arbeitsprozeß zu verteilen und zu vereinfachen. Man hat bereits Bohr- und Sägemaschinen konstruiert, welche das Bohren und Sägen der Schalen übernehmen und ihnen die nötige Form verleihen.
5. Das Ausmachen der Messer ist ebenfalls arbeitsteilig geworden. Ein Teil der Ausmacherarbeit wird schon vom Reider übernommen.

Bei Tafel- und Küchenmesser liegen die Verhältnisse ähnlich. Die Vorteile dieser Arbeitszerlegung kommen in einer Preisreduzierung von 30 bis 40 % bei den einzelnen Teilarbeiten zum Ausdruck. Die Normalisierung wird zwangsläufig herbeigeführt, da immer eine große Menge von Messern angefertigt wird und von den Schlägereien einheitliche Ware in weit größerem Ausmaße verlangt wird. Schließlich wird die Ausbildungszeit des Arbeiters, die nach den alten Produktionsmethoden drei bis fünf Jahre beträgt, wesentlich verkürzt.

3. Widerstände der Rationalisierungsmaßnahmen.

Alle Versuche, die bisher in der Solinger Industrie hinsichtlich der Rationalisierung gemacht worden sind, haben die Organisation und den Aufbau der Industrie nicht entscheidend beeinflussen können. Zwar sind den Heimarbeitern gewisse Arbeiten genommen worden, teils auf Grund technischer Neuerungen, teils aus wirtschaftlicher Not. Die Herstellung von Qualitätswaren vollzieht sich aber doch zum weitaus größten Teil innerhalb der Hausindustrie, während die Massenwaren, die in der Regel keine erstklassigen Muster sind, immer mehr in die Fabrik wandern.

Das Fehlen der Typisierung, Normalisierung und Spezialisierung innerhalb der Solinger Industrie steht einer durchgreifenden Rationalisierung noch zu sehr im Wege. Anderseits sind Momente zu erwähnen, welche die Existenz des Verlagssystems begünstigen.

Zunächst ist es der hartnäckige Widerstand der Arbeiterschaft. Der Arbeiter sträubt sich mißtrauisch gegen jede Neuerung, weil er glaubt, von dieser nur eine Ausbeutung seiner Arbeitskraft erwarten zu können

und weil er fürchtet, durch die Maschine in steigendem Maße entbehrlich zu werden. Freilich ist es für den in der Bergischen Heimat wurzelnden Heimarbeiter nicht leicht, einen Teil seiner Selbständigkeit preiszugeben. Das Hausindustriesystem läßt dem Heimarbeiter größere Freiheit und bringt ihn nicht in das Gefühl der Abhängigkeit wie dem Fabrikarbeiter. Mit Hartnäckigkeit hält er an der von seinen Vätern und Urvätern ererbten und erlernten Produktionsmethode fest, und es ist in der Solinger Industrie schon des öfteren zu Streiks und Aussperrungen gekommen, wenn es sich um die Einführung neuer Maschien oder Arbeitsverfahren handelte.

Gewisse Vorteile, die das Verlagssystem aufzuweisen hat, tragen ebenfalls zu seiner Erhaltung bei. Die Vorteile sind:

1. Kapitalersparnis für den beginnenden Unternehmer.
2. Geringeres Unternehmerrisiko.
3. Auslese der geeignetsten Arbeitskräfte ist leicht möglich.
4. Geschmackanpassung in jeder Richtung.
5. Leichte Umstellung der Produktion.

Die Heimarbeiter finden ferner eine gewisse Begünstigung ihrer Stellung seitens der Verlagsunternehmer, die nicht in eigener Werkstatt arbeiten lassen. Dieser alte Stamm von Firmen verfügt über zu gute Absatzbeziehungen als daß sie von Unternehmen, die Teilarbeit durchgeführt haben, ohne weiteres verdrängt werden könnten.

Auf der anderen Seite ist die Durchführung der Rationalisierung eine Geldfrage. Vorbedingung für die Umstellung ist bereitstehendes Geldkapital zur Anschaffung von Maschinen, Apparate und zur Durchführung von Versuchen; den meisten Betrieben ist eine Umstellung aus eigenen Mitteln nicht möglich. Die Aufnahme fremder Kapitalien, vor allem kurzfristige Kredite, bringt oft große Gefahr mit sich. Das Geld muß oft zurückgezahlt werden, ehe es lohnend gearbeitet hat. Andererseits sind die Zinsen so hoch, daß sie während der ersten Zeit kaum herausgewirtschaftet werden können. Dies gibt oft die Veranlassung, den Betrieb einzuschränken und ihn lieber mit wenig Produktion und Umsatz als mit großer Produktion und großem Umsatz, dafür aber auch mit hohen Schulden belastet, weiterzuführen. Rein privatwirtschaftlich mag dieser Grundsatz richtig sein, doch hat die Industrie auch volkswirtschaftliche Bedeutung. Die muß auf eine dauernde Beschäftigungsmöglichkeit der Arbeiter sorgen und ihr Teil dazu beitragen, die Handelsbilanz zu aktivieren. Diese volkwirtschaftliche Bedeutung ist über die privatwirtschaftliche zu stellen.

Auch fehlte dem Unternehmer in der Vergangenheit vielfach der Mut, sich Verbesserungen in der Arbeitsweise zu eigen zu machen, oft aber auch die Einsicht und der Weitblick, den ein Unternehmer haben muß, wenn er seinen Betrieb der Zeit entsprechend weiter entwickeln will. Schon vor Jahrzehnten wurden Maschinen erfunden, welche die Arbeitsmethoden in der Schneidwarenindustrie rationeller gestalten sollten; diese wanderten jedoch ins Ausland, da sie von der Solinger Industrie selbst abgelehnt wurden. Die ausländische Schneidwarenindustrie wandte sie an (U. S. A.) und kann heute der Solinger Industrie um so erfolgreicher Konkurrenz machen.

Ferner ist eine Spezialisierung bis zur letzten Folgerung, d. h. bis zu dem Falle, wo der Unternehmer nur noch einige wenige Typen herstellt, unter den gegenwärtigen Verhältnissen sehr schwer durchführbar, ohne die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens zu gefährden; denn der Grad der

Spezialisierung ist immer von den Absatzmöglichkeiten abhängig. Deshalb verzichtet der Unternehmer häufig darauf, seinen Betrieb durch weitgehendste Spezialisierung produktionstechnisch zur größten Leistungsfähigkeit zu bringen und zieht es vor, bei etwas höheren Gestehungskosten größere Absatzmöglichkeiten zu haben.

Die Entgegnung, daß die Rationalisierung nur auf Kosten der Qualität der Ware durchführbar sei, ist nicht aufrecht zu erhalten. Die amerikanische Schneidwarenindustrie beweist das Gegenteil, sie stellt maschinell tadellose Gebrauchsware her, die einen Vergleich mit Solinger von Hand hergestellter Fabrikate ohne weiteres aushält. Es soll hier keine Rationalisierung der Solinger Industrie nach amerikanischem Muster empfohlen werden. Die amerikanische Schneidwarenindustrie hat für ihre Massenproduktion ein großes Absatzfeld, was ihr durch hohe Zölle gesichert wird. Sie braucht sich nicht in dem Maße wie Solingen nach dem Geschmack der Konsumenten zu richten.

Die Hausindustrie ist nicht erforderlich, um die Qualität der Schneidwaren zu erhalten und zu fördern, was Vergleiche mit einigen Silberwarenfabriken bestätigen werden. Die Rationalisierung in der Solinger Industrie soll nicht den Zweck verfolgen, eine ungeheure Menge schlechter und billiger Artikel herzustellen, sondern sie muß den Weg finden, Qualitätserzeugnisse ohne Beeinträchtigung ihrer Güte billiger als bisher zu produzieren. Es kommt darauf an, alle unproduktive Arbeit, welche zweifelsohne die alten Produktionsmethoden mit sich bringen, auszuschalten, denn sie verzehrt nur Kapital und verhindert so die wichtige Neubildung desselben.

Trotz dieser Schwierigkeiten, welche einer rationellen Betriebseinrichtung entgegenstehen, muß sich die Solinger Industrie bemühen, die alten Produktionsmethoden aufzugeben und sich wirtschaftlicheren zuzuwenden. Vor allem ist es ihre dringendste Aufgabe, die Massenproduktion auf maschinellem Wege zu betreiben, um in diesen Artikeln der amerikanischen Schneidwarenindustrie nicht zu unterliegen. Auf der anderen Seite darf sie aber nicht die Herstellung von Qualitätserzeugnissen vernachlässigen. Die Technik hat hier noch große Aufgaben zu lösen, um es möglich zu machen, daß auch der Herstellungsprozeß von Qualitätswaren auf maschinellem Wege und auf diese Weise mit geringeren Kosten bewerkstelligt werden kann. Die Qualitätsfabrikanten müssen sich hüten, durch Benutzung minderwertiger Rohmaterialien eine Verbilligung zu erzielen, denn damit bezwecken sie schließlich nur eine Schädigung ihres Rufes, sondern sie müssen sich befleißigen, den Qualitätsgedanken zu erhalten, um in diesen Erzeugnissen die Führerstellung nicht zu verlieren, zumal in Zukunft die Nachfrage nach Qulitätswaren mit zunehmender Kaufkraft eine bedeutend größere sein wird. Da nun für die Fabrikation hochwertiger Schneidwaren in der Gegenwart noch keine maschinellen Einrichtungen bestehen, wird für die nächste Zeit die Erzeugung dieser Fabrikate noch Sache der Hausindustrie bleiben, während die Herstellung von Marken- und Massenware sich ausschließlich im modern eingerichteten Fabrikbetrieb vollziehen wird. Somit wird auch die Hausindustrie vorläufig nicht verdrängt, sondern für die Erzeugung von Qualitätsprodukten in stärkerem Maße herangezogen werden.

II. Durch Absatz- und Einkaufsorganisation.

Auch beim Absatz der Erzeugnisse und beim Einkauf der Rohstoffe muß eine gewisse Rationalisierung eintreten. Der unverständlich scharfe Konkurrenzkampf, den die Solinger Fabrikanten unter sich führen, hat

sehr viel zu der schlechten Lage der Solinger Industrie beigetragen. Die stärksten Konkurrenten Solingens, die englische und amerikanische Schneidwarenindustrie, sind dafür bekannt, daß sie zu festen Preisen anbieten und sich bei Verkaufsverhandlungen nicht gegenseitig durch Unterbieten die Preise herabsetzen. Die Solinger Industrie, die im Wettbewerb auf dem Weltmarkt gewiß oft gezwungen ist, das Ausland zu unterbieten, hat es bisher nicht zustande gebracht, sich über das Maß der Unterbietung gegenüber dem Ausland zu verständigen. Vielmehr verdirbt man sich den Markt gegenseitig und verschleudert oft sogar die Ware zu Preisen, die unter den Gestehungskosten liegen. In Anbetracht der fehlenden flüssigen Geldmittel wird es sich dabei oft um Notverkäufe handeln, aber ein großer Teil dieser Verkäufe zu Schleuderpreisen ist entweder auf Unfähigkit, eine ordnungsmäßige Kostenberechnung durchzuführen, oder auf das in der Solinger Industrie stark entwickelte Neidgefühl zurückzuführen. Man will zeigen, daß, wenn die Konkurrenz zu billigen Preisen liefern kann, man selbst auch dazu in der Lage ist. Hier soll man in dem anständigen Konkurrenten den Kameraden erblicken, mit dem man Schulter an Schulter im schweren Kampfe gegen das Ausland kämpft und sich über die Preisbildung verständigen, sich aber nicht untereinander rücksichtslos bekämpfen.

Bei der Struktur der Solinger Industrie ist ein Zusammenschluß sehr schwer. Ueberall da, wo in der Fertigwarenindustrie wenige Typen hergestellt werden, stößt eine Vereinigung der Unternehmer auf geringen Widerstand. In der Solinger Industrie mit ihren unzähligen Typen liegen jedoch die Dinge anders. Hier ist es technisch unmöglich, für jeden Artikel einen Preis festzusetzen. Neben Stahlwarenerzeugnissen, die viel gekauft, gibt es andere, die in sehr geringen Mengen abgesetzt werden.

Trotzdem muß es auch in der Solinger Industrie in Zukunft zu einem Zusammenschluß kommen, welcher auf Preis und Absatz regulierend einwirkt. Der erste Versuch des Solinger Stahlwarensyndikates im Jahre 1922, welches sich zwar nicht halten konnte, weil es die zu kleinen und zu kapitalschwachen Betriebe umfaßte, ist in diesem Sinne durchaus nicht fruchtlos geblieben. Das Syndikat hatte auch nur das eine Ziel, eine Ersparnis an Unkosten herbeizuführen, verfolgte aber nicht den Zweck, die Preise zu kontrollieren; denn daran hatte es kein Interesse, da es ihm lediglich auf die Lieferfähigkeit seiner Mitglieder ankam. Wo aber nicht festgestellt wird, ob die von den einzelnen Werken geforderten Preise auch wirklich dem entsprechen, kann auch die Unterbietung der Preise, die zu verhindern ein Syndikat geschaffen wird, nicht vermieden werden.

Um die Rohstoffversorgung so billig wie möglich zu gestalten, empfiehlt sich für die Solinger Industrie mit ihren vielen kleinen und mittleren Betrieben ein gemeinsamer Materialeinkauf, welcher der Industrie nicht nur eine stärkere Position gegenüber dem Lieferanten gibt, sondern auch wirtschaftlicher ist, und zwar um so mehr, je größere Mengen bezogen werden können. Durch derartigen gemeinsamen Bezug vermeidet es der einzelne Fabrikant, die Rohstoffe, die er beim Einzelbezug aus Gründen der Preisreduzierung in größeren Mengen hereinnehmen muß, bis zu ihrer Verarbeitung oft jahrelang als totes Kapital lagern zu lassen.

Zur Verbesserung der Absatzorganisation ist ein Ausbau des Reklamewesens erforderlich. Auch hier wird ein gemeinsames Vorgehen der gesamten Solinger Industrie der erfolgreichste Weg sein. Nicht die

Werbung für ein einzelnes privates Unternehmen oder für einzelne Erzeugnisse ist das Wesentliche, sondern eine großangelegte Propaganda für den Namen „Solingen" in der ganzen Welt. So wie der Engländer für die Erzeugnisse seines Landes durch den auf jeder Postsendung aufgedruckten Stempel: „British goods are best" in aller Welt Reklame macht, müßte auch die Solinger Industrie in ihrer Gesamtheit in einem starken Rekamefeldzug auf dem Weltmarkt erscheinen und den Stahlwarenkonsumenten immer wieder die gute Qualität und die Vorteile ihrer Erzeugnisse vor Augen führen. Alle modernen Propagandamittel dürfen im Ausland nicht unbenutzt bleiben, um den ausgezeichneten Sammelbegriff „Solinger Stahlwaren" fest in aller Welt einzubürgern und zum Kauf und zum Gebrauch Solinger Messerwaren anzuspornen. Der Erfolg dieser Reklame würde sicher nicht ausbleiben; als Beispiel möge die wohlgelungene Plakatreklame des Deutschen Reiches im In- und Auslande dienen, die zur Hebung des Fremdenverkehrs ihr gut Teil beigetragen hat. Desgleichen müßte in allen führenden Exportzeitschriften, die in sämtliche Handelskreise der Welt gelangen, die Solinger Industrie mit einer dauernden, jedoch in Bild und Wort abwechselnden Reklameanzeige vertreten sein. Man denke hierbei auch an die erfolgreiche Reklame der amerikanischen Rasierapparate-Industrie, deren Gilette-Apparate fast in jedem Messerschmiedewarengeschäft der Welt vertreten sind und werbend angepriesen werden.

Um den Kosten einer derartig großzügig angelegten Reklame besser begegnen zu können, würde es sich empfehlen, diesen Werbefeldzug gemeinsam mit der Remscheider Werkzeug- und der Velberter Schloßindustrie anzutreten. Diese Industriegruppen, die in ihrer Gesamtheit die Bergische Kleineisenindustrie bilden, befinden sich in derselben Lage wie die Solinger Schneidwarenindustrie; ihr Hauptabsatzgebiet ist ebenfalls das Ausland, ihre Abnehmer sind dieselben Kreise, wie die Käufer Solinger Erzeugnisse; bei ihrem Ausfuhrgeschäft stoßen sie auf dieselben Schwierigkeiten wie Solingen.

III. Durch wirtschafts- und handelspolitische Maßnahmen.

Die Bemühungen der Solinger Schneidwarenindustrie, ihre Produktionskosten durch eine rationellere Betriebsweise zu verbilligen, um auf dem Weltmarkt auf Grund niedrigerer Preise den Wettbewerbskampf mit den ausländischen Schneidwarenindustrien erfolgreich bestehen und die ihr entgegengesetzten handelspolitischen Schranken überwinden zu können, bedürfen tatkräftiger Unterstützung durch die deutsche Wirtschafts- und Handelspolitik.

Wenn der Industrie zur erforderlichen Rationalisierung die eigene Kraft fehlt, so muß es Aufgabe des Staates sein, ihr hier helfend unter die Arme zu greifen. Dies kann auf indirektem Wege geschehen, indem die ungeheuren steuerlichen und sozialen Lasten, welche die Betriebe zu tragen haben, auf die äußerste Grenze reduziert werden. Die öffentlichen Kassen müssen ihre Ausgaben auf das Nötigste beschränken, andererseits dürfen sie aus der Wirtschaft auch keinen Pfennig mehr herausholen, als zur Deckung ihrer notwendigsten Ausgaben erforderlich ist. Es ist für eine verarmte Volkswirtschaft nicht erträglich, daß Staat und Gemeinden ihre seit Kriegsende sehr erhöhten Ausgaben in vielen Fällen unproduktiven Zwecken zuwenden. Diese Gelder müssen unbedingt in der Wirtschaft verbleiben, damit eine Neubildung von Kapital erfolgen kann. Die Steuerpolitik muß aufhören, vom Standpunkt der Ergiebigkeit auszugehen, sie muß berücksichtigen, ob die einzelnen Wirtschaftszweige die

ihr zugedachten Steuerabgaben ohne Gefährdung ihrer Existenz tragen können. Die deutsche Wirtschaftspolitik sollte sich besonders die Förderung der Industriegruppen angelegen sein lassen, die durch ihren hohen Export zur Aktivierung der deutschen Handelsbilanz beitragen können.

Die Aufgabe der deutschen Handelspolitik wird es sein, der Industrie den Weg zum Weltmarkt frei zu machen. Ueberall da, wo die Einfuhr deutscher Waren nachteiliger behandelt wird als die Einfuhr anderer Länder, ist es ihre Pflicht, für die Beseitigung dieser Hindernisse Sorge zu tragen.

Man darf wohl der Hoffnung Ausdruck geben, daß durch die Aufnahme in den Völkerbund die wirtschaftliche Großmachtstellung Deutschlands in der Welt wieder allgemein anerkannt wird und daß die deutschen Unterhändler bei Abschlüssen von Handelsverträgen nicht mehr mit den Schwierigkeiten zu kämpfen haben, wie das ehedem der Fall war. Für die deutsche Wirtschaftspolitik gilt die Hebung aller nur denkbaren Ausfuhrmöglichkeiten als oberstes Gesetz. Deutschland ist infolge der durch den Krieg eingetretenen Verengung seines Lebensraumes und der ihm auferlegten Reparationsleistungen gezwungen, seine Handelsbilanz in sehr starkem Maße aktiv zu halten.

Der Exportüberschuß muß zweierlei Aufgaben dienen:

1. Er muß das bestehende Defizit in der Zahlungsbilanz ausgleichen, denn alle übrigen Faktoren, die vor dem Krieg durch ihre Aktivität bei passiver Handelsbilanz eine aktive Zahlungsbilanz verursachten, sind heute in starkem Maße passiv, nur die Schiffahrtsertragsbilanz nähert sich der Aktivität; die deutsche Flotte ist zwar klein, doch die modernste der Welt, sodaß sie für Transportleistungen von fremden Nationen mehr und mehr in Anspruch genommen wird.
2. Für die Erfüllung der Reparationsleistungen bietet der Ausfuhrüberschuß die einzige Möglichkeit. Theoretisch kann die Uebertragung der Reparationslasten auch durch die anderen Posten der Zahlungsbilanz erfolgen, doch dürfte eine Aktivierung derselben für die nächste Zukunft ziemlich ausgeschlossen sein.

Aus diesem Grunde ist eine aktive Handelsbilanz für Deutschland ein unbedingtes Erfordernis, andernfalls werden Millionen Deutscher durch untragbare Verhältnisse zu Grunde gehen oder zur Auswanderung gezwungen werden.

In Bezug auf die Solinger Schneidwarenindustrie muß sich die deutsche Handelspolitik darauf einstellen, in allen Ländern die Meistbegünstigung zu erreichen; denn diese kann wesentlich dazu beitragen, daß die Solinger Industrieerzeugnisse ihre Stellung auf dem Weltmarkt behaupten werden, da sie ja gewissermaßen den freien Wettbewerb gewährleistet.

Solinger Industrieerzeugnisse sind ferner durch ihre weite Verbreitung in allen Teilen der Welt wie kaum ein anderes deutsches Erzeugnis in der Lage, das alte Ansehen der deutschen Industrie wiederherzustellen und dadurch auch das Vertrauen zu ihren übrigen Produkten wieder zu heben.

Eine weitere vornehme Aufgabe Deutschlands besteht darin, die internationale Handelspolitik, welche sich im 20. Jahrhundert wieder in den Irrwegen des Merkantilsystems bewegt, wieder zum Freihandel zu bekehren. Die deutsche Wirtschaftswissenschaft muß es als ihre erste Pflicht betrachten, die Welt davon zu überzeugen, daß der Wohlstand

eines Volkes durch kein anderes Prinzip mehr gepflegt werden kann als durch das der Handelsfreiheit. Durch sie wird die internationale Arbeitsteilung herbeigeführt und gefördert, indem jedes Volk die Produktionszweige übernimmt, in denen es sich gegenüber andern Staaten im Vorteil befindet.

Deutschland muß seine Vertragskontrahenten des Dawesabkommens auf die Unmöglichkeit der Erfüllung dieses Vertrages hinweisen, wenn sie nicht selbst eine andere Handelspolitik einschlagen. Denn gerade die Gläubigerstaaten sind es, welche sich gegen die deutsche Ausfuhr nicht nur abschließen, sondern auch auf dritten Märkten den deutschen Handel zu verdrängen suchen.

Schlußwort.

Werden im Laufe der Zeit die internationalen Zollschranken abgebaut, gelingt es der Solinger Industrie durch die angestrebte Rationalisierung die Erzeugnisse zu verbilligen, ohne daß diese ihre Qualität einbüßen, dann wird sie den Konkurrenzkampf auf dem Welmarkt sicher bestehen.

Die Solinger Industrie hat die älteste Tradition; die in ihr tätigen Arbeitskräfte haben die größte Erfahrung und Warenkenntnis. Sie sind durch Generationen hindurch mit der bodenständigen Industrie verwachsen und vertraut. Der Solinger Arbeiter hat von Vätern und Urvätern her eine hochentwickelte und ererbte Fertigkeit. In der Schneidwarenproduktion ist er der schnellste und geschickteste Arbeiter der Welt. Die Zähigkeit des bergischen Menschenschlages wird, zum guten Ziele gewandt, wesentlich zur Ueberwindung der heutigen Verhältnisse in der Solinger Industrie beitragen.

Geboren wurde ich, Otto Beyer, am 8. Dezember 1900 zu Solingen als Sohn des Justizinspektors Heinrich Beyer und dessen Gemahlin Ottilie geb. Guentherodt. Ich bin evangelisch.

Nach vierjährigem Besuch der Volksschule Solingen-Dopperhof bestand ich Ostern 1911 meine Aufnahmeprüfung in die Sexta des Gymnasiums zu Solingen. An dieser Anstalt legte ich dann nach 9jährigem Besuch am 13. März 1920 mein Abiturientenexamen ab.

Meine Schulzeit wurde durch den Militärdienst vom 1. Oktober 1918 bis 1. April 1919 unterbrochen, da ich am 1. Oktober 1918 als Kriegsfreiwilliger bei der Minenabteilung der Kaiserlichen Marine in Cuxhaven eintrat mit der ursprünglichen Absicht, Seeoffizier zu werden.

Vom 1. April 1920 bis zum 25. Oktober 1922 war ich als Landwirtschaftseleve beschäftigt, zunächst auf dem Gute Wanfried im Kreise Eschwege, dann auf der Domäne Bischhausen im Kreise Eschwege. Vom Wintersemester 1922 an widmete ich mich an der Landwirtschaftlichen Hochschule in Bonn dem Studium der Landwirtschaft, an der ich Ende Sommer-Semester 1925 nach 6semestrigem Studium mein Diplomexamen ablegte.

Schon während meines landwirtschaftlichen Studiums hatte ich verschiedene Vorlesungen aus dem Gebiete der Volkswirtschaft und Juristprudenz der Universität belegt.

Nach meinem Staatsexamen an der Landwirtschaftlichen Hochschule in Bonn belegte ich noch 3 Semester an der Universität zu Bonn.

Das Thema zu meiner Dissertation: „Die handelspolitischen Hemmungen der Solinger Industrie" wurde mir ursprünglich von Herrn Professor Dr. Beckmann gestellt, doch übernahm später Herr Professor Dr. von Beckerath das Referat.

Meine mündliche Doktorprüfung bestand ich am 28. März 1927.

Otto Beyer.